



**UNIVERSIDAD CENTROAMERICANA
FACULTAD DE CIENCIAS JURÍDICAS**

Análisis Jurídico del Contrato de Factoraje a la Luz del Ordenamiento Jurídico Nicaragüense

Trabajo de investigación para obtener el título de Licenciada en Derecho

Autor: Br. Priscilla Sofía Lagos Pasos
Tutor: Msc. Karen González

Managua, Nicaragua
Junio 2012

ÍNDICE

Lista de Abreviaturas

Dedicatoria

Agradecimiento

Introducción

Objetivos

Metodología

CAPÍTULO I: ASPECTOS GENERALES DEL CONTRATO DE FACTORAJE

1. Etimología y denominaciones de factoraje
2. Orígenes del contrato de factoraje
 - 2.1. Las prácticas comerciales Inglesas y el Colonial Factoring
 - 2.2. El comercio de Estados Unidos y el Old Line Factoring
 - 2.3 La crisis de 1930 y el New Style Factoring
3. Definición del contrato de factoraje
4. Características del contrato de factoraje
6. Función económica del contrato de factoraje
7. Descentralización y especialización de la empresa³⁰
9. Funciones del factoraje

Capítulo II: ANÁLISIS DE LA LEY DE FACTORAJE NICARAGÜENSE

1. Objeto del contrato
2. Elementos del contrato de factoraje
4. Modalidades del factoraje
5. Plazo del contrato
6. Imposibilidad de cobro de los derechos de crédito.
7. Notificación de los derechos de crédito
8. Efectos de la transmisión de los créditos
9. Requisitos de validez del contrato de factoraje

10. Derechos y deberes dentro del contrato de factoraje

11. Terminación del contrato

Capítulo III: FACTURA CAMBIARIA Y CONTRATO DE FACTORAJE

1. Factura

2. La entrega de las facturas

3. Factura cambiaria

7. Transmisión de la factura cambiaria

8. Efecto de garantía

9. De la acción de cobro

10. De la caducidad

11. La prescripción

12. Relación entre el factoraje y la factura cambiaria

CONCLUSIONES

Recomendaciones

Referencias Bibliográficas

Anexos

MODELO DE CONTRATO DE FACTORING

LEY DE FACTORAJE

LEY DE FACTURA CAMBIARIA

Lista de Abreviaturas

Art.:	Artículo
Inc.:	Inciso
EEUU:	Estados Unidos de América
Ley N° 739:	Ley de Factura Cambiaria
Ley N° 740:	Ley de Factoraje

Dedicatoria

Con mucho amor a mi familia:

Abuelos: por ser los mejores y gracias a ellos surgió una especial y gran familia.

Padres: quienes con su apoyo incondicional, regaños y paciencia me han regalado la mejor herencia, mis estudios.

Hermanas: Gaby por ser un modelo a seguir, e inspirarme a continuar viendo siempre adelante; Myriam y Ginnette, por obligarme a que tengan otro ejemplo, y para que cumplan también esta meta tan bonita y satisfactoria.

Agradecimiento

A Dios: Mi amigo y sustento de vida, quien ha estado presente en todos los momentos de mi vida para alcanzar mis metas y sueños.

A mi familia: Por su apoyo incondicional, amor, dedicación y cariño en todo momento han sido parte fundamental para la realización de mis triunfos.

A mis maestros: Quienes me mostraron el profesionalismo y con su enseñanza han hecho posible esta meta.

Introducción

En la actualidad es común para las empresas enfrentarse a problemas de diversa índole, entre los cuales se encuentran, la dificultad para acceder a fuentes de recursos, la baja del volumen del negocio, sumado a esto lo que trae aparejado las ventas al crédito, ya que este es una herramienta valiosa para la subsistencia de una empresa.

Las ventas al crédito se traducen en alargamiento de los ciclos de cobro, la falta de liquidez inmediata, la posibilidad del no cobro y la necesidad de mantener personal encargado del conocimiento permanente de la solvencia de los deudores; constituye un riesgo para lograr el equilibrio financiero, por lo que se hace necesaria la búsqueda de variantes de financiamiento. Una de ellas es el Factoraje que se convierte en el medio para prevenir y controlar dichas dificultades.

El contrato de Factoraje es una figura compleja que comprende una pluralidad de servicios para la empresa, en donde se destaca el servicio de financiamiento, que opera liquidando anticipadamente los créditos, que el empresario tiene en contra de sus clientes, que previamente son cedidos al factor, asumiendo también la gestión de los créditos del empresario y puede además garantizar a este último la solvencia de los clientes.

El empresario puede sobrevivir al mercado implementando políticas que resulten atractiva para sus clientes, para lo cual requiere contar con la liquidez necesaria

en el tiempo que éste la necesite e invirtiendo todo su personal y conocimiento específicamente al objetivo con el que fue creada la empresa.

Entonces, con el contrato de Factoraje los comerciantes logran acelerar la rotación de su capital circulante y por ende tener un mayor volumen de negocio, convirtiéndose así en una figura muy importante para el empresario Nicaragüense por las ventajas que supone.

El Contrato de Factoraje constituía una figura jurídica reconocida por el ordenamiento jurídico nicaragüense, en el sentido que facultaba a las instituciones financieras a suscribir contratos de dicha naturaleza, pero no se contaba con un cuerpo normativo específico que regulara al contrato de factoraje, es en este sentido que el 7 de Diciembre de 2010 entro en vigencia la Ley No. 740, Ley de Factoraje publicada en la Gaceta, Diario oficial No. 234, la cual tiene como objeto establecer el contenido básico del contrato de Factoraje, regular la relación comercial y financiera entre los objetos contratantes y establecer los requisitos mínimos que deben de cumplir las sociedades financieras que celebren este tipo de negocios.

El factoraje se contempla como un elemento valioso al sistema financiero ya que con este las empresas pueden acceder a capitales de manera rápido, sin tener que contar con todos los requisitos que exigen las entidades financieras de tradición.

Al constituir este un contrato que otorga mayor flexibilidad en los aspectos financieros de la empresa, reduce los riesgos de insolvencia de los deudores y ser una figura jurídica que ha adquirido auge en Nicaragua surge el interés de estudiarlo y analizarlo en todos sus aspectos para darnos a conocer e informarnos un poco sobre lo que es el contrato de Factoraje con relación a la nueva normativa existente en el país.

Objetivos

Objetivo General

Analizar el contrato de Factoraje a la luz del ordenamiento jurídico nicaragüense.

Objetivos específicos

- Estudiar los aspectos generales del Contrato de Factoraje.
- Interpretar y examinar la norma que regula diversos aspectos del contrato de Factoraje en Nicaragua.
- Analizar la Ley N° 739, Ley de Factura Cambiaria como instrumento necesario en el Contrato de Factoraje.

Metodología

La metodología implementada está orientada al análisis de la regulación jurídica del Contrato de Factoraje en el ordenamiento jurídico nicaragüense.

El presente estudio es de carácter documental y analítica por lo que se ha utilizado como fuente primaria leyes y textos que abordan la temática en relación.

CAPÍTULO I: ASPECTOS GENERALES DEL CONTRATO DE FACTORAJE

1. Etimología y denominaciones de factoraje

En el ámbito comercial las empresas desde sus inicios han requerido de auxiliares, personas físicas o morales que coadyuven al funcionamiento de la empresa.

Es así que los auxiliares son personas que apoyan al comerciante o empresario en las actividades propias de la empresa, de modo que el actuar de los mismos está determinada por la finalidad del giro de la misma, lo cual se lleva a cabo, a través de contratos de prestación de servicios que celebran con el titular del negocio (Barrera, 2005).

Es en este sentido que el contrato de factoraje constituye un vehículo de suma importancia dentro del actuar propio de los empresario, en razón que este coadyuva al actuar propio de las empresas independientemente del giro de las mismas.

El término Factoring, proviene del vocablo en idioma inglés “Factors”, el cual tiene sus orígenes latinos en el verbo “Faceres” que significa hacer; en consecuencia “Factor” es el que hace (Diccionario de la lengua Española, 1995).

El código de comercio nicaragüense hace referencia al factor en el art. 435 estableciendo:

Se reputaran factores los que tengan la dirección de alguna empresa o establecimiento fabril o comercial, o estén autorizados para contratar

respecto a todos los negocios concernientes a dichos establecimientos o empresas, por cuenta y a nombre de los propietarios mismos.

A este respecto se logra apreciar que el código de comercio del país establece las causales por las cuales se puede entender que una persona se constituye como factor, al instituir que este debe contar con la dirección de una empresa o establecimiento, lo cual en el caso del factoraje se retoma al adquirir la empresa de factoraje los documentos de crédito y ser en este nuevo establecimiento donde el deudor deba cumplir la obligación de pago.

Es también asumida por las empresas de Factoraje la actuación por cuenta y a nombre de los propietarios mismos, al ser asumida por estas las tareas relacionadas con cobro de los créditos cedidos, por lo cual se puede equiparar la definición que presenta el código de comercio y la definición de factor en el ambiente del contrato de factoraje.

En la actualidad comercialmente se define al factor como: “la empresa comercial que presta, a los productores y a los distribuidores de bienes, ciertos servicios especializados relativos a los aspectos financieros, de crédito, cobros y la contabilidad” (Rolin, 1975).

En el intento de realizar una traducción al español del término factoraje se le han asignado diferentes denominaciones en Latinoamérica tales como: Factoreo, Facturación, Factoría, Factorización o Factoraje; esta última elegida por los legisladores nicaragüenses para acoger este contrato dentro del ordenamiento jurídico nacional. Sin embargo, ha predominado la denominación en inglés debido a que no se ha encontrado un término adecuado en español que lo relacione e identifique con la amplia posibilidad de servicios que en virtud de este contrato se brindan (Franco de la Cuba, 2001).

2. Orígenes del contrato de factoraje

El origen del contrato de Factoraje es un tema complejo ya que no existe consenso en la doctrina al establecer en qué época se encuentran sus inicios.

En este sentido Etcherry advierte una primera forma de Factoraje en la cultura neobabilónica de los caldeos, su nacimiento está ligado a la actividad desarrollada por el Shamgally, agente comercial operante en Caldea desde hace 4,000 años, que revestía la forma de un comisionista, es decir, una persona que por el pago de una comisión, garantizaba a su comitente el pago de los créditos (1991).

Rolin expresa que el embrión de la fórmula del Factoraje se encuentra en las costumbres comerciales de los Fenicios (1974).

En cambio otros autores como Gerhard Vink (1992) y Marcelo Labianca (1979) expresan que el origen del contrato es en el Medioevo, particularmente en el tiempo de los romanos.

Torrez afirma que el antecedente más remoto de esta institución es la actividad de los *comanditari* italianos, que operaban como financiadores y aseguradores de las operaciones comerciales realizadas por los operadores, tomando parte en las pérdidas y las ganancias (1990).

Continuando con el tema del origen de este contrato, las opiniones convergen en tres etapas evolutivas del Factoraje, siendo las más representativas las del autor Marre Velasco (1995), que son:

2.1. Las prácticas comerciales Inglesas y el Colonial Factoring

En el tráfico comercial generado a partir del descubrimiento de América, los exportadores europeos se enfrentaban a diversos problemas que frenaban la expansión de sus negocios, entre los cuales podemos señalar las dificultades de transporte, desconocimiento de los nuevos mercados e iliquidez por el tiempo que demoraba la remisión del precio de las ventas.

Los mercaderes ingleses para solucionar dichos problemas recurrieron a los servicios de representantes depositarios en los lugares de destino de los bienes, los que fueron conocidos como Factores.

Los Factores en un principio fueron distribuidores de las mercaderías enviadas por sus principales desde Inglaterra, siendo también depositarios de los bienes distribuidos.

Posteriormente los Factores se convierten en *comercial advisors*, ya que también orientaban a sus mandantes sobre el mercado colonial y sus condiciones, debido al mejor conocimiento e información que tenían del mismo.

A mediados del siglo XVIII, los Factores asumieron mayores responsabilidades en el tráfico comercial desde Inglaterra a sus colonias, puesto que sumado a las funciones antes mencionadas, incluyó la de garantía de resultado de las operaciones en que intervienen, e inclusive la función de anticipar los precios de las mercaderías enviadas por el principal para la venta en las colonias.

En esta transformación del papel del Factor en el tráfico comercial, se observa en alguna medida, el surgimiento del concepto de Factoraje moderno, ya que el Factor comienza a desplegar una actividad de cobranza. El Factor no es solo quien distribuye las mercaderías y proporciona compradores, sino también gestiona el cobro de los créditos surgidos en las ventas de mercaderías.

En esta nueva etapa el Factoraje adquirió mayor fuerza en las prácticas del comercio interno de los E.E.U.U, ya que en Inglaterra durante el siglo XIX el Factoraje cayó en desuso.

2.2. El comercio de Estados Unidos y el Old Line Factoring

En esta nueva etapa a la figura del Factoraje se le anexaron gestiones de cobranza, en virtud de la transferencia que realizaba el mandante de sus créditos contra los compradores, o bien mediante la entrega de los mismos en comisión de cobranza.

A lo anterior, se le añadía la posibilidad que el Factor asumiera los riesgos del cobro, e incluso concediera anticipos al mandante contra los créditos existentes.

Como contrapartida, los Factores recibían una comisión de cargo al mandante, gozaban además de un privilegio sobre los bienes recibidos en depósito, como garantía de los créditos que eventualmente surgían a su favor, fundado básicamente en la posesión material que tenía de los bienes recibidos en depósito.

Esta época fue un período de fuerte expansión en la economía de Norteamérica, surgiendo en dicho país una celosa política proteccionista, por lo que el rol de los Factores en el comercio sufrió importantes cambios.

En este sentido, los Factores operando en el mercado interno de E.E.U.U. de América, sin embargo los productores ya no requerían de los servicios de depósitos de mercadería.

Posteriormente los Factores se convierten en una figura atractiva para los comerciantes, gracias al conocimiento que poseían de los mercados. La experiencia en el negocio mercantil y la colaboración financiera permitiéndoles anticipar los precios de las ventas, gestionar y cobrar los créditos y en algunos casos, asumir la garantía de los bienes.

En este escenario da la evolución del *Colonial Factoring* a la figura del *Old Line Factoring*, o sea, el factor deja de ser un simple intermediario comercial, para asumir un papel más activo en las operaciones de comercio, interviniendo en los aspectos de cobranza, garantía y financiación.

Lo cual se materializó hasta los primeros años del siglo XX, fundamentalmente por dos razones:

- 1-La creencia de que la presencia de un Factor relacionado a una empresa era sinónimo de problemas de la misma.

2-Problemas jurídicos, ya que al no existir más el servicio de depósito, deja de tener fundamento el privilegio a favor del Factor sobre las mercancías del comerciante como garantía de los créditos del Factor en contra de aquél.

Además, en los principales estados de E.E.U.U se entendía que la asunción del riesgo de la insolvencia de los deudores cedidos constituía una actividad aseguradora y no siendo calificada como tal la labor desplegada por los Factores, no se encontraban habilitados para asumir dicho riesgo.

Todos estos inconvenientes promovieron una intervención legislativa que se vio coronada con la promulgación en 1911 del *New York Factor's Act*, el cual establecía una suerte de privilegios sobre bienes materiales del comerciante a favor del Factor que se perfecciona mediante un régimen de publicidad y registro de las cesiones de crédito verificadas, los cuales se generalizaron en los demás estados de la unión.

El *New York Factor Act* sufrió diversas modificaciones tendientes a perfeccionar el privilegio a favor del Factor lo cual constituía una garantía real que no comprendía la libre disponibilidad de los bienes y no recaía sobre bienes particulares, sino sobre el conjunto de bienes y derechos que constituían el capital circulante del empresario cliente, como también sobre el resultado de sus ventas.

2.3 La crisis de 1930 y el New Style Factoring

En la década de los años treinta el contrato de Factoraje comenzó a configurarse como una alternativa financiera muy demandada debido a que junto al financiamiento ofrecía otro conjunto de servicios conexos.

Sin duda el auge del Factoraje en este período y especialmente en su aspecto financiero radica en los efectos que tuvo la crisis económica en la banca de Estados Unidos de América, a la cual le impusieron fuertes restricciones crediticias, que limitaron en gran medida su operatividad y a las cuales eran ajenos los Factores.

Es así como los banqueros vieron en la práctica del Factoraje una vía de soslayar dichas restricciones que impusieron las leyes federales de control de la banca, incursionando decididamente en la utilización de dicha figura jurídica.

Dentro de Nicaragua empiezan a aparecer los primeros indicios de aceptación de este contrato con la aprobación del Decreto N° 43-93 Ley Orgánica del Banco Nacional de Desarrollo, aprobada el 12 de Octubre de 1993, Publicado en la Gaceta n° 195 de 15 de Octubre de 1993, en el cual aparecen enumeradas en el art. 4 las operaciones a las que esta autorizado a realizar el banco, estableciendo el inc. F: “Realizar actividades de Factoraje o de arrendamiento financiera”.

En Nicaragua el Factoraje empezó a funcionar en 1998, a través de BDF Factoring, y posteriormente AFINSA Factoring y CREDIFACTOR, realizan actividades en Nicaragua y es hasta el año 2010 que los legisladores se pronuncian, sobre esta materia a través de la aprobación de la Ley N° 739, Ley de Factura Cambiaria y la Ley N° 740, Ley de Factoraje, sobre esta materia, las cuales la Comisión de Producción, Económica y Presupuesto consideró necesario ser analizadas y aprobadas de manera conjunta, debido a que la factura cambiaria complementa el contrato de factoraje al ser esta uno de los documentos que permite la realización de las operaciones del factoraje.

3. Definición del contrato de factoraje

El contrato de factoraje es una herramienta financiera de suma importancia para las empresas, ya que a través de la misma logran la recuperación de la cartera, obteniendo de esta forma recursos líquidos al momento que ejecutan el contrato, a este fin es necesario poseer claridad sobre la conceptualización del mismo.

A lo largo del tiempo debido a los diversos aspectos coyunturales presentados en las transacciones económicas se han desarrollado diversas definiciones del contrato de Factoraje a saber:

Según Marre Velasco (1995), el contrato de factoraje es una figura compleja que articula una gama de servicios para la empresa, en donde se destaca un servicio

de financiamiento que opera liquidando anticipadamente los créditos que el empresario tiene en contra de sus clientes, los cuales son cedidos previamente al Factor, asumiendo también la gestión de los créditos del empresario, y además puede garantizar a este último la solvencia de los clientes con el contrato.

A diferencia de Marre Velasco, Boneo y Barreira (1994) consignan la definición del contrato de Factoraje bajo dos doctrinas, la nacional y la extranjera, explicándolas de la siguiente manera:

1-Doctrina nacional: considera al contrato de factoraje como el medio por el cual una empresa especializada, denominada Factor presta el servicio de colaboración, de asistencia técnica y financiera a otra empresa comercial o industrial, obligándose la primera, mediante un precio en el que se computa el costo de prestación del servicio, a adquirir una determinada masa de créditos que tuviere la otra por su actividad empresarial en relación a terceros y durante un lapso determinado.

2-Doctrina extranjera: lo define como el convenio de efectos permanentes establecidos entre el contratante y el factor, según el cual se compromete a transferir al factor todas o parte de las facturas que posee de terceros deudores y a notificarles esta transmisión; en contrapartida, el factor se encarga de efectuar el cobro de estas deudas, de garantizar el resultado final, asumiendo el riesgo en caso de morosidad del deudor y de pagar su importe, bien por anticipado, a fecha fija o mediante deducción de sus gastos de intervención.

Ambas doctrinas se refieren a dos sujetos, empresa factora y empresa comercial o contratantes y realización de un convenio, pero los términos cambian, en la doctrina nacional la relación entre la empresa factora y el cliente, para el cobro de los documentos de crédito adquiridos es por tiempo determinado y con un compromiso de financiamiento con la empresa contratante (empresa comercial o industrial), todo esto con un precio establecido en base a los servicios prestados por la empresa de factoraje.

A diferencia de la extranjera, en la cual se establece que los efectos del contrato son permanentes y los documentos de crédito para que puedan ser cobrados deben haber sido transferido y notificados, lo cual se entiende como que las facturas son vendidas a la empresa factora por lo que en caso de impago de estos documentos, la empresa contratante no asume responsabilidad alguna, ni es garante solidario en el pago de éstas.

Rolin (1979) retoma la conceptualización presentada por el Boletín Económico de la Sociedad de Bancos de España, expresando que el factoraje consiste en comprar deudas comerciales a la vista o exigibles a corto plazo, negociarlas y prestar un conjunto de servicios comerciales financieros a su clientela- vendedora de bienes o servicios- con arreglo a un contrato previo establecido por cierta duración, que vincula al factor con su cliente.

Motilla Martínez (1974) define al factoraje como un acuerdo por medio del cual el factor realiza la función de crédito y /o cobranza en favor de una empresa a comerciante (usuario), o compra en firme cuentas por cobrar originadas por operaciones de compraventa de mercancías o derivadas de servicios, sin recurso por pérdidas y ofreciendo además de a su usuario, otras operaciones conexas de naturaleza contable, administrativa y financiera. Es decir, ofrece servicios de crédito garantizado y financia capital de trabajo que se cubre con cuentas por cobrar o sobre inventarios.

En el concepto antes mencionado el autor (Motilla Martínez) trae a colación un elemento muy importante para dar nacimiento a este contrato, la compraventa realizada de manera previa, ya que sin esta no habría facturas existentes para entregar en carácter de garantía o en venta a la empresa factora con la se pretende celebrar el contrato.

El Factoraje es un servicio financiero mediante el cual el usuario presenta un intermediario denominado factor los documentos que respaldan sus cuentas por cobrar, para que este le adelanta un porcentaje de las mismas en efectivo, a

cambio del traspaso de los derechos de cobro o de la obligación de liquidación de la deuda al vencimiento de los documentos (Martínez, 2006).

En el ámbito nacional La Ley N° 740 “Ley de Factoraje”, publicada en la Gaceta Diario Oficial N° 234 del 7 de Diciembre de 2010, expresa en el art. 6 que:

El contrato de Factoraje es el que celebra una empresa de factoraje con sus clientes, los cuales deben ser personas naturales o jurídicas que realicen actividades empresariales de naturaleza mercantil, por el cual adquieren derechos de crédito relacionados con la proveeduría de bienes, de servicios o de ambos. La adquisición de los derechos de crédito deberá efectuarse por un precio determinado o determinable en moneda nacional o extranjera.

Esta definición dada por los legisladores está acorde a los lineamientos establecidos en el ámbito internación por el Convenio de UNIDROIT sobre Factoraje, y no responde a una situación coyuntural dada en el ámbito nacional.

De la conjunción de todo lo expresado se puede concluir que el factoraje es una operación que consiste en la cesión de las deudas de clientes de un titular a una firma especializada en este tipo de transacciones y que se dedica única y exclusivamente al cobro, contabilidad y cualquier actividad relacionada con el cobro del crédito, convirtiendo las ventas a corto plazo en ventas al contado, y en algunos casos asumiendo el riesgo de insolvencia del titular y encargándose de su contabilización y cobro.

4. Características del contrato de factoraje

De lo expresado anteriormente se desprende que el factoraje ofrece una pluralidad de servicios, teniendo como finalidad auxiliar a los empresarios en la llevanza de contabilidad y en la organización de la actividad que realiza el comerciante.

4.1 Típico

Un contrato entra en la calificación de típico cuando se encuentra regulado por la ley, describiendo sus características, definiéndolo con un nombre concreto y con una disciplina particular.

En este sentido, es importante mencionar que la facultad de suscribir contratos de factoraje se contemplo en el ordenamiento jurídico nicaragüense desde el año 1998, sin embargo el mismo no fue regulado reflejándose únicamente la mención del mismo, lo expresado se reflejo en el Decreto N° 43-93 Ley Orgánica del Banco Nacional de Desarrollo, aprobada el 12 de Octubre de 1993, Publicado en la Gaceta n° 195 de 15 de Octubre de 1993; Ley N° 561 Ley de Bancos Instituciones Financieras no Bancarias y Grupos Financieros, Publicada en la Gaceta n° 232 del 30 de Noviembre de 2005; Ley N° 769 Ley de Fomento y Regulación de las Microfinanzas, publicada en la Gaceta n° 128 del 11 de Julio del 2008; y Ley N° 314, Ley General de Bancos, Instituciones Financieras no Bancarias y Grupos Financieros, publicada en la Gaceta n° 198 del 18 de Octubre de 1999.

Posteriormente en el año 2010 se regulo el contrato de Factoraje, a través de la Ley N° 740, Publicada en la Gaceta N° 234 del 7 de Diciembre de 2010, y su Reglamento decreto N° 10-2010, aprobado el 15 de Marzo de 2010, publicado en la Gaceta N° 85 del 15 de Mayo del año 2010.

4.2 Bilateral

De conformidad al art. 2443 del Código Civil es contrato bilateral aquél en que surgen obligaciones para ambos contratantes.

Así, cuando las obligaciones que nacen del contrato son impuestas a las partes del mismo, estamos en presencia de un contrato bilateral (Guzmán García; Herrera Espinoza, 2006).

El contrato de Factoraje es un contacto bilateral por que el nacimiento de las obligaciones de este contrato depende del acuerdo de voluntades entre el cedente (cliente) y el cesionario (factor), los cuales se hacen prestaciones entre sí, sin embargo se debe tener presente que participa un tercer sujeto que es el deudor quién no interviene directamente en el vínculo jurídico entre el cliente y el factor.

4.3 Oneroso

El artículo 2444 del Código Civil Nicaragüense expresa que es contrato oneroso aquel en que se estipulan provechos y gravámenes recíprocos, es por esta razón que el contrato de factoraje se encuentra dentro de esta clasificación por imponer prestaciones para cada una de las partes, y tener ambos utilidades.

4.4 Conmutativo

En los contratos conmutativos se considera que la prestación de una de las partes es equivalente a la de otra (Bendaña-Guerrero, 1997).

Las prestaciones que nacen del contrato de factoraje son determinadas y ciertas, estableciendo las partes que el precio de la transacción debe ser equivalente al monto que asciende las deudas más los gastos operativos en que incurriría el factor para hacer efectivos los pasivos adquiridos.

4.5 De tracto sucesivo o de duración.

Es aquel en que el cumplimiento de las prestaciones se realiza en un período determinado, y que, por voluntad de las partes se puede extender para satisfacer sus necesidades primordiales y estos términos pueden ser de ejecución:

1-Continuada: ejecución única pero sin interrupción.

2-Periódica: varias prestaciones que se ejecutan en fechas establecidas.

3-Intermitente: el cual se da cuando lo solicita la otra parte (García Valladares, 2002)

Los créditos materia del contrato de factoraje deberán ser los que se generen durante un plazo. Esta característica le atribuye al contrato de factoraje el carácter de tracto sucesivo o de duración porque los efectos de este contrato se prolongan en el tiempo; el cumplimiento continuado del contrato se relaciona con su causa final, obligándose el factor a adquirir los créditos durante un lapso, o hasta llegar a un monto límite y es durante dicho plazo que la empresa de Factoraje va a permanecer obligada a adquirir los créditos provenientes de las ventas del cliente y esta a transmitirlos (Madrid Andrade; 1996).

4.6 Complejo

Es complejo debido a la pluralidad de prestaciones. En efecto, supone diversos actos, cada uno de los cuales es por sí mismo suficiente para satisfacer una necesidad y todos ellos reunidos logran la realización de otra necesidad distinta y superior, lo que hace que todos los actos queden refundidos en uno solo.

Haciendo referencia a estas funciones Motilla Martínez (1947) realiza una división de ellas:

Financiera: porque al aplicarla se obtiene para la empresa usuaria una fuente de financiamiento a corto plazo, consultoría sobre estudio de clientes y protecciones a cuentas de difícil cobro.

Contable: porque utiliza instrumentos y controles que permiten medir -en el caso- el activo circulante de la empresa usuaria y conocer así la factibilidad de financiar el capital de trabajo de la misma, ayuda al establecimiento del control de efectivos, auxiliando de esa manera la planeación de los cobros a su vencimiento, propicia indirectamente la elaboración de estudios de inversión a corto plazo facilitando que se desarrollen estadísticas objetivas de producción ventas y compras, además logra información necesaria para programas objetivos de flujo de fondos.

Administrativa: porque adicionalmente, si así se le solicita al factor, puede este supervisar procedimientos y sistemas, ayudando a reestructurar la organización de la empresa que inicia tratos con el factor, conocimiento de clientes ideales para la empresa usuaria a través de informes de créditos y elementos objetivos de conveniencia, igualmente proporciona políticas y normas de sana venta.

En resumen, es un contrato complejo debido a que de él surgen una pluralidad de reglas y prestaciones autónomas, pero conexas entre sí.

4.7 De colaboración

Los contratos de colaboración o de gestión de intereses ajenos son el instrumento jurídico de esa cooperación, asumiéndose en ellos, fundamentalmente, obligaciones de hacer. En algunas figuras, el objeto predominante es la mera realización de la actividad que puede o no permitir alcanzar un resultado bajo el esquema del contrato de prestación de servicios. En otras figuras, el objeto es la consecución de un resultado específico, como por ejemplo el contrato de obra, o bien el caso de los contratos de comisión, de agencia, de mediación o de corretaje (S. Hocsman, s.a.)

El Factor presta servicios a la empresa, a través de los servicios de control de crédito, financiamiento, investigación de clientes, contabilidad, cobranza judicial, entre otros, y así el cedente puede enfocarse en aspectos propios del giro de la empresa, por lo tanto el factoraje es un contrato de colaboración.

4.8 Comercial

Dicha caracterización se da porque las partes del contrato tienen un ejercicio dentro del comercio, el factor debe necesariamente ser una entidad financiera o empresa de factoraje debidamente establecida y el cliente deberá ser una empresa la cual su actividad habitual es el comercio relacionada con la compraventa de bienes, y prestaciones de servicios, cuyo objetivo es el lucro.

Y según lo establecido en el artículo 1 párrafo segundo del Código de Comercio: “Los contratos entre comerciantes se presumen siempre actos de comercio, salvo prueba con contrario, y por consiguiente, estarán sujetos a las disposiciones de este Código”, es por tanto, el contrato de factoraje un contrato comercial ya que una de sus partes es denominado en la legislación, como un comerciante; y por que el objeto del contrato es el crédito originado en la actividad profesional del cliente.

5. Importancia del contrato de factoraje

En la actualidad las empresas deben integrarse al mercado con políticas abiertas y accesibles para los clientes, aunado a la imperante necesidad de obtener financiamiento a corto plazo y reducir costos en el giro de las mismas, todo esto ha conllevado a implementar la cesión de créditos de manera indispensable (Marre Velasco, 1995).

La institución que el ordenamiento jurídico pone a disposición de las personas para la transferencia inter vivos de los derechos de crédito es la cesión (del crédito), que se erige así en el instrumento jurídico a través del cual se realiza el trafico de los mismos (Orti Vallejos, 2010).

Es la implementación de la cesión de crédito lo que genera diversos problemas para las empresas, entre los cuales se encuentran: la falta de liquidez inmediata, la posibilidad del no cobro, la necesidad de mantener personal encargado del conocimiento permanente de la solvencia de los deudores, etc. constituyendo todo esto una amenaza para lograr el balance financiero que necesita el empresario para la vida de su negocio, por lo que se hace inevitable la búsqueda de una alternativa de financiamiento, convirtiéndose el factoraje en un medio o salida para la prevención, control y balance de dichas dificultades.

El contrato de factoraje ofrece una pluralidad de servicios administrativos y financieros, tales como la gestión y cobro de los créditos cedidos por el cliente y aceptados en cada caso por el factor, el cual asume, en las condiciones de

contrato, el riesgo de insolvencia de los deudores, la concesión de anticipos en efectivo a clientes sobre el importe de los créditos cedidos y las prestaciones tales como: estudio del grado de solvencia de los deudores, asignándole una línea de riesgo a cada uno de ellos, gestión integral del cobro de los créditos, servicios de contabilidad, e informa periódicamente sobre el estado de la cuenta de cada uno de los deudores (Leyva Saavedra, 2010).

La operación de factoraje tiene por finalidad auxiliar a los fabricantes y comerciantes en la organización y llevanza de su contabilidad y en la facturación de los procesos y servicios que lanzan en el mercado (Marré Velasco, 1995).

De esta manera el factoraje resulta conveniente y ventajoso tanto a las grandes empresas como a las pequeñas y medianas, en este orden de ideas el factoraje permite convertir las ventas al crédito como si fueran al contado, evitando que la empresa se enfrente a desbalances por falta de liquidez.

Es entonces el Factoraje un método aconsejable y particularmente beneficioso para las empresas en expansión, aportando buenas perspectivas de crecimiento, financiación por encima del apoyo que les brindan sus habituales prestamistas, asesoría ante un nuevo tipo de clientela con la que carecen de experiencia en cuanto a políticas de ventas, créditos y cobros; así también para empresas que cuentan con una producción estacional, con las que sus necesidades de financiación, en períodos cortos y determinados, puede sobrepasar las posibilidades de las fuentes de financiación tradicionales del negocio (Calvo Bernardino, Bonilla Delgado; 2002).

6. Función económica del contrato de factoraje

Es importante realizar una breve descripción de la función económica del contrato de factoraje, a fin de conocer la función que ejerce en la actividad empresarial y en la vida y subsistencia de las empresas.

Cada empresa es creada con un fin y un giro específico, pero para todas las empresas, sea cual sea su objetivo el principal ingreso son las ventas, y el costo

de la mercancía vendida el principal gasto. Las ventas netas menos el costo de la mercancía vendida se conoce como el margen bruto o utilidad bruta. Este importe mide el éxito o fracaso del negocio al vender sus productos a un precio más alto del que pagó por ellos. Las ventas se pueden realizar al contado o crédito. En una venta al contado se recibe de manera inmediata el importe de dicha transacción. La mayor parte de las ventas que realizan los comerciantes mayoristas, fabricantes y los comerciantes al detalle se hacen al crédito, para proporcionar mayor agilidad al negocio, además de construir una amplia y creciente base de ventas rentables (Lara; Lara, 2010).

Este vacío de efectivo en las empresas es lo que ha dado lugar a que se desarrollen las empresas de factoraje ya que al hacerse cargo ellas de los créditos facilitan dinero, dando así liquidez a las empresas.

Hardagan y Munera (1998) expresan que una venta al crédito es aquella en que el comprador realiza un pago inicial sobre el precio de compra, y luego cubre el resto en cuotas periódicas (semanal o mensual). En los contratos de ventas a plazos generalmente se estipula el título de propiedad de la mercancía vendida permanecerá en poder del vendedor hasta el momento en que se haga el último pago y que, si todos los pagos no son cubiertos, la parte que tiene el título queda facultada para recuperar la mercancía, sin embargo es importante realizar la aclaración no incluye las distintas modalidades de las ventas al crédito ya que actualmente no todas las ventas al crédito implican un pago inicial del bien adquirido o servicio contratado.

Las ventas al crédito dan como resultado las cuentas por cobrar, las cuales normalmente incluyen condiciones de crédito que estipulan su pago en un número determinado de días. Aunque todas las cuentas por cobrar no se cobran dentro del período de crédito, la mayoría se convierten en activo circulante en un plazo menor a un año, en consecuencia, las mismas se consideran activos circulantes de la empresa, por lo tanto se presta muchísima atención a su administración eficiente. La política de crédito en una empresa marca pautas para determinar se

debe concederse crédito a un cliente y el monto de este. La empresa no solo debe ocuparse de estos estándares al tomar decisiones de crédito. Deben desarrollarse fuentes de información adecuada y métodos de análisis de crédito. Cada uno de los aspectos de estas políticas son importantes para la administración exitosa de las cuentas por cobrar (Weston, 1999).

En efecto las ventas al crédito traen aparejada una serie de elementos que deben considerar las empresas como es la designación presupuesto para los costos de cobranza, contabilidad y mantenimiento, lo cual constituye un riesgo de pérdida al aparecer en la contabilidad de estas cuentas incobrables.

A pesar de la posibilidad que tiene el vendedor de recuperar el bien vendido, cuando no hayan sido cumplidos por el comprador los compromisos de pago, las pérdidas derivadas de los contratos de ventas a plazos pueden ser importantes, debido a:

- 1-El mal estado de la mercancía recuperada
- 2-El alto costo de su recuperación
- 3-Los elevados gastos de administración y cobranzas
- 4-El aumento de las cuentas incobrables
- 5-La vida útil del artículo puede ser más corta que el plazo para pagarlo

Estos factores negativos pueden producir grandes pérdidas que ponen en peligro la estabilidad del negocio, por lo que deberán ser tomados en consideración por el vendedor, cuando establezcan sistemas a plazos, ya que la política de crédito de una empresa marca pautas para determinar el éxito de la misma, y a su vez deben tomar en cuenta a los factores al momento de determinar si debe concederse el crédito a un cliente y el monto de éste.

La empresa debe ocuparse de los estándares de crédito que establece y de la utilización correcta de los mismos, al momento de tomar decisiones de crédito. Por lo que deben desarrollar fuentes de información adecuadas y métodos de análisis

de crédito. Para la administración exitosa de las cuentas por cobrar, siendo éstas la cuenta abierta contra el efectivo de un cliente (Gómez, 2002).

Todos estos aspectos a evaluar son importantes para el crecimiento de una empresa, debido a que de éstos depende en gran medida su liquidez. Hoy en día las empresas cuentan con un mayor número de competidores con políticas de mercados muy atractivas, por lo que deben incluir el crédito en sus políticas de venta, disminuyendo así cada día los riesgos de insolvencia de sus clientes constituyendo una amenaza permanente para lograr el equilibrio financiero, por lo que se hace necesaria la búsqueda de diferentes variantes de financiamiento entre los que encontramos el factoraje.

Es entonces el Contrato de factoraje una de las soluciones a estos problemas, y no perder demanda por falta de política de crédito en su negocio.

Es de suma importancia hacer referencia al problema financiero que deben enfrentar las empresas, como lo es el alto porcentaje de financiación que cobran las entidades bancarias y con ellas, el alargamiento de los ciclos de cobro y en general, la falta de liquidez inmediata o capital de trabajo para continuar con su producción (Castro Potiño, 2009).

Lo anterior constituye una amenaza para lograr liquidez en una compañía, por lo que se hace necesaria la búsqueda de diferentes opciones de financiamiento y una de estas fuentes más comunes son los bancos, lo que implica no solo demostrar que se es sujeto crédito, sino también ciertos requisitos como la conveniencia y la seguridad.

El factoraje como financiamiento es versátil contrario a otros tipos de financiamientos, por lo que es de vital importancia el documento probatorio-garantía, otorgando una posibilidad de financiamiento continuo, ya que después de minuciosos estudios de las proyecciones de venta y de la calidad de la cartera de clientes del usuario, el factor podrá beneficiar con cierta seguridad a su

contraparte, entregándoles los fondos suficientes para que el capital de trabajo ya fortalecido impulse el negocio (Motilla Martínez, 1981).

Entonces el factoraje, se convierte en un medio, diferente al crédito bancario, para prevenir y controlar dificultades al que pueden acudir las empresas para solucionar sus problemas de liquidez, traducéndose esto en el fortalecimiento de la misma, y con ella de la economía del país, además facilita el ambiente de los negocios.

7. Descentralización y especialización de la empresa

La empresa para poder obtener un rendimiento adecuado de sus funciones, deberá especializarse y descentralizarse, estructurándola de manera que las partes se dediquen en manera individual, en diferentes aspectos referentes a la función específica de la empresa (Marre Velasco, 1995).

Es así, que el cliente trasmite al Factor operaciones tales como gestión de créditos, servicio de garantía o asunción del riesgo, servicio financiero, entre otras, las cuales no son correspondientes al giro específico de éste, teniendo el empresario a su cargo las únicas operaciones correspondientes a su negocio, pero siempre contando con aquellas funciones que son necesarias para el desarrollo de su empresa, pero ahora realizada por terceros especializado en el campo.

A su vez la especialización constituye una consecuencia de la descentralización, en tanto y en cuanto al empresario podrá focalizar sus recursos personales en el objetivo principal de su actividad económica, al delegar en terceros aquellas que sin ser esenciales a su giro son necesarias para desarrollarlo.

Estos fenómenos de descentralización y especialización se encuentran recogidos en el contrato de factoraje, la descentralización se encuentra toda vez que el empresario deja funciones que requieren mucha inversión de personal y de tiempo en manos del Factor. Ello permitirá al empresario atender con mayor propiedad la producción y comercialización de sus productos; respondiendo así también al fenómeno de la especialización (Marre Velasco, 1995).

El factoraje en Nicaragua se perfila como un suplemento valioso al sistema financiero tradicional, donde las empresas pueden acceder a capitales rápidos y frescos de corto plazo, sin muchas trabas ni requisitos y según los especialistas (Eduardo Belli, Presidente de BDF Factoring, Ernesto Conrado, Gerente General de AfinsaFactoring, Mauricio Pierson, Gerente General de Credifactor) en la materia en el país, uno de los grandes beneficios que se desprenden de esta actividad tiene que ver con la especialización, ya que son las empresas de factoraje las que realizan las labores de cobranza, lo que permite a las empresas dedicarse de manera específica a sus propios negocios en lugar de dedicar tiempo valioso en la búsqueda de los clientes deudores para el respectivo pago, siendo la empresa obligada a asignar un presupuesto específico para esta tarea, no acorde al objeto de la empresa (Katty Sedó, 2002).

8. Funciones del factoraje

8.1. Gestión

Gestión empresarial es la actividad que busca a través de individuos especializados (como directores institucionales, gerentes, productores, consultores entre otros) mejorar la productividad y por ende la competitividad de las empresas o negocios. Una óptima gestión no busca solo hacer las cosas mejor, lo más importante es hacer las cosas correctas y en ese sentido es necesario identificar los factores que influyen en el éxito o mejor resultado de la gestión (Díaz; Huarachi; León, 2007).

La gestión o administración de créditos, no solo comprende las gestiones propias del cobro de los créditos en sede prejudicial y judicial, sino también la contabilización de ellos y un completo servicio de información comercial y financiera de los deudores.

La gestión de cobros se convierte en una de las tareas más onerosas de las empresas, tanto por lo costoso de su ejecución, como por las pérdidas de su incorrecta realización. La venta aplazada a un cliente exige su posterior

seguimiento, control y procedimientos de recuperación, lo que supone que la empresa debe dedicar una serie de recursos humanos, materiales y financieros a estos fines. Si los clientes pertenecen a plazas diferentes al de la empresa otorgante del crédito esta actividad se hace más costosa y compleja (Téllez; Ferrando; Peña, 2006).

Cuando una empresa contrata los servicios de una empresa de factoraje, para que esta se encargue de cobrar, a su vencimiento, los créditos cedidos, quedando, cubierto el costo íntegro de la gestión de cobro y su recuperación.

Por la economía de escala que desarrollan las empresas de factoraje (diversidad de deudores de diferentes clientes en una misma plaza), infraestructura creada para la gestión de cobro y la especialización que alcanzan en esta actividad en muchas ocasiones es más barato para la empresa utilizar los servicios de factoraje que asumir por ella misma la gestión de cobro (Téllez Sánchez, 2006).

Esta función libera al cliente en la llevanza de una contabilidad detallada de sus deudores, sustituyéndolo por una única cuenta en la que es facilitada cuando se registran cuentas con la empresa de factoraje, obteniendo sin duda mayor orden y eficiencia ya que el Factor actuará con mayor rigor, permitiéndole al cliente reducir y simplificar notablemente los gastos administrativos y contables derivados de la gestión de sus respectivos créditos a través de este servicio tanto materiales como de personal al que se le asignarían estas diferentes tareas que ahora serán tomadas por el Factor (realización de informes, estudios de solvencia, estudios de Mercado, selección de clientela, etc.), de esta manera el cliente obtendrá de una manera veraz la adecuada información sobre la clientela (ChuliaVicent; Beltrán Alandete, pág. 29).

Así es como se viene a reflejar el proceso de descentralización en materia de gestión de créditos, generando por consecuencia una racionalización de la

estructura organizativa de la empresa, la cual antes debía contar con un agente externo especializado al que se le debía transferirle todas estas tareas de administración de cartera, la cual es una función ajena al objetivo o giro social de la empresa en el mercado.

8.2. Financiamiento

Leyva Saavedra se refiere al financiamiento haciendo una división de ella en dos sentidos:

1. Genérico: financiación es la consecuencia de dinero para la empresa; ese dinero, esos fondos que necesita la empresa para el desarrollo de su actividad pueden ser proporcionados por sus propios propietarios, es decir, socios o accionistas, o por personas ajenas a ella, como obligacionistas, entidades bancarias o financieras. Según esto, pues, la empresa puede recurrir para cubrir las necesidades financieras a sus propios recursos (autofinanciación), a los recursos de otras personas y entidades (préstamos, créditos, etc.).

2. Económico: de financiación se vincula a la inversión, que es la parte positiva de la financiación, la condición básica que crea y condiciona las necesidades financieras. La inversión, tomada en su sentido estricto, es todo desembolso de recursos financieros para adquirir bienes de equipo, o mejor de capital. Toda inversión implica una financiación, una inmovilización de recursos financieros; pero, a su vez, toda su inversión genera fondos. Tal idea viene reflejada en al igual inversiones igual financiaciones.

El factoraje es un servicio financiero mediante el cual el usuario presenta un intermediario denominado factor los documentos que respaldan sus cuentas por cobrar, para que este le adelanta un porcentaje de las mismas en efectivo, a cambio del traspaso de los derechos de cobro o de la obligación de liquidación de la deuda al vencimiento de los documentos (Martínez, 2006).

Con el servicio de financiación el Factor se obliga ante el cliente a entregar el importe de los créditos que tiene con terceros, con la finalidad de facilitarle una mejora de liquidez, y de que le anticipen los créditos, lo quiere decir menor endeudamiento para la empresa, el cual se desprendería de acudir a las formulas tradicionales de financiación, préstamo, crédito, entre otros (Castillo Flores, 1999).

El factoraje tiene una función propia y satisface un tipo de necesidades que otras maneras de crédito no logran de una manera adecuada, entendiendo este contrato como un complemento de los del crédito bancario para la obtención de recursos financieros y la resolución concreta que con otro tipo de crédito no logran.

La financiación que ofrece el contrato de Factoraje es una financiación que forma parte de la gama de créditos a corto plazo, es inmediato, esta es su principal característica, y no se basa en la personalidad del beneficiario, si no en la solvencia de sus clientes (Marre Velasco, 1995).

9.2.1 Características del financiamiento.

- 1) Permite la movilización de recursos sin la utilización de instrumentos cambiarios, lo que reduce la carga tributaria.
- 2) Constituye una buena alternativa al financiamiento tradicional, especialmente en los periodos o situaciones de restricción crediticia, ya que permite la obtención de recursos mediante la liberación de créditos inmovilizados.
- 3) Es una real manifestación de la evolución que ha experimentado el financiamiento de la empresa (Rolin, 1974).

Capítulo II: ANÁLISIS DE LA LEY DE FACTORAJE NICARAGÜENSE

En el ordenamiento jurídico nicaragüense el contrato de factoraje era considerado atípico, ya que únicamente se facultaba a las instituciones financieras la celebración de contrato de dicha naturaleza, sin embargo en el año 2010 fue promulgada la Ley N° 740, Ley de Factoraje, la cual sentó las bases para la regulación de dicha figura jurídica.

La Ley N° 740, establece en el art. 1 que la finalidad de la misma es desarrollar una disposición legal tendiente a establecer el contenido básico del contrato de factoraje, regular la relación comercial y financiera entre los sujetos contratantes y establecer los requisitos mínimos que deben de cumplir las empresas o sociedades financieras que se dediquen a celebrar este tipo de negocios.

En este sentido es importante mencionar que dicha ley complementa lo establecido la Ley N° 561, Ley General de Bancos, Instituciones Financieras No Bancarias y Grupos Financieros, Aprobada el 27 de Octubre del 2005, en caso que bancos o empresas financieras de régimen especial presten el servicio de factoraje, las cuales estarán bajo la supervisión de la Superintendencia de Bancos y otras instituciones financieras.

1. Objeto del contrato

El objeto del contrato está considerado como el propósito que las partes intervinientes tienen de crear, regular modificar o extinguir obligaciones (Rodríguez, 2002).

En tal sentido se afirma que el objeto del contrato desde el punto de vista del cliente consiste en la intención de obtenerlos servicios administrativos y de

gestión que el factor puede brindarle, además de la financiación que puede suponer la cesión de su cartera de clientes. Desde el punto de vista del factor, entonces, el objeto consiste en el propósito de obtener una retribución por los servicios que brinda.

Es así que se logra cumplir con el objetivo que los legisladores establecieron para la Ley 740, al establecer las disposiciones legales necesarias para determinar el contenido y alcance del contrato de factoraje, instituir los elementos, requisitos y maneras por las que se puede constituir las personas que quieran dedicarse a este tipo de negocio jurídico.

2. Elementos del contrato de factoraje

Cuando se hace referencia a cualquier tipo de contrato es necesario referirse a sus elementos, sin los cuales no podría existir este mismo los cuales son: sujetos y objeto.

2.1 Sujetos

La Ley de Factoraje en Nicaragua establece, en el art. 3, que en un contrato de factoraje intervienen dos sujetos: el Cliente y el Factor, los cuales se encuentran definidos de la siguiente manera:

2.1.1. Factor o empresa de factoraje;

Es la persona jurídica que ofrece servicio de factoraje que es la que se encarga de gestión de cobranza o la que compra las facturas por cobrar y realiza además otros servicios si estos estuvieran estipulados en el contrato.

2.1.2. Factorado o cliente;

Persona natural o jurídica que utiliza el servicio de factoraje, denominada también cedente que abona una retribución por la gestión de cobranza o da en venta a las facturas por cobrar y retribuye además por los otros servicios.

De esta manera se puede apreciar que las partes del contrato de factoraje son la empresa de factoraje, quien a cambio de aceptar la cesión de cuentas por cobrar, le paga al factorado o cliente el monto adeudado sujeto a un descuento o bien tasa de interés de descuento, para cobrarle al deudor, posteriormente la factura en los plazos que establezcan.

Por otra parte el factorado o cliente tiene en su poder un instrumento con contenido crediticio a favor del deudor que necesita dinero de manera inmediata para hacerlo circular en el giro de su negocio.

Es importante hacer referencia que de manera pasiva en este contrato interviene un tercero, que es el obligado al pago, quien admite la posibilidad de cesión de crédito a persona distinta, requisito exigido por muchas compañías de Factoraje, para evitar que el deudor efectúe el pago deliberatorio (Chulia; Beltrán, 1999).

Se presumirá que los deudores conocen del factoraje cuando se tiene evidencia de la recepción de la notificación correspondiente en sus domicilios legales o en aquellos señalados en los instrumentos, o cuando mediante cualquier otra forma se evidencie indubitadamente que el deudor conoce del factoraje.

2.2. Objeto de la ley de factoraje

En base al art. 7 de La ley de Factoraje el objeto del contrato de factoraje, son los derechos de crédito que se encuentren documentados en facturas, recibos, títulos valores o cualquier otro documento comercial reconocido por la ley, en moneda nacional o extranjera, que acrediten la existencia de dichos derechos de crédito y que los mismo sean el resultado del suministro de bienes, servicios, o de ambos, proporcionados por personas nacionales o extranjeras.

Por parte del factor el objeto será cobrar una comisión por los servicios que brinda, además de la prestación de una gama de servicios de índole administrativos y financieros.

3. Garantía

En términos generales, por garantía se refiere a la acción que una persona, una empresa o comercio despliegan con el objeto de afianzar aquello que se haya estipulado, es decir, a través de la concreción o presentación de una garantía, lo que se pretenderá hacer es dotar de una mayor seguridad al cumplimiento de una obligación o al pago de una deuda, según corresponda (Galicia Cruz, 2011).

En el contrato de factoraje adicional al servicio de gestión, encontramos el servicio de garantía, la cual consiste en el traslado del riesgo de insolvencia de los deudores del empresario, desde el patrimonio de este último al patrimonio del Factor (ChuliaVicent; Beltrán Alandete, pág. 29).

En virtud de esta garantía, la empresa factora se compromete a asumir el riesgo de insolvencia del deudor cedido a liberar así la factorada de las nocivas consecuencias patrimoniales derivadas del incumplimiento del deudor por esta causa, cumpliendo así la empresa de factoraje una función similar a la de una aseguradora, funcionando esta garantía de manera similar a un seguro de crédito por la que obtiene cobertura por un determinado riesgo, que en este caso sería la insolvencia del deudor cedido.

Con la garantía la empresa de factoraje asume el riesgo de insolvencia de los deudores, obteniendo de esta manera la empresa factorada los beneficios evidentes de reducción de riesgos para el desarrollo de su actividad empresarial.

Antes de la garantía debe ser verificada la transferencia de crédito, por medio de dos alternativas, las cuales el autor Agustín Marre Velasco aborda de la siguiente manera:

“que ella tenga carácter pro-solvendo, es decir, sin asumir el Factor el riesgo de no pago por insolvencia del deudor; o bien que la transferencia tenga el carácter pro-soluto, lo que significa que el Factor asume dicho riesgo”.

En Nicaragua la garantía es incluida dependiendo del tipo de contrato de factoraje al que se someten las partes, a lo cual hace referencia la ley 740, Ley de Factoraje en el art. 9, el cual expresa:

a) Factoraje sin garantía o sin recurso: El factoraje sin recurso implica la compraventa de facturas por el cien por ciento del valor de las mismas menos un porcentaje o diferencia de precio, sin requerir la garantía adicional a las facturas objeto de la transacción de compraventa. La empresa de factoraje asume totalmente el riesgo de incobrabilidad del deudor.

b) Factoraje con garantía o con recurso: El factoraje con garantía o con recurso implica el otorgamiento de un financiamiento de parte del factor a favor del facturado quedando en garantía el cien por ciento de las facturas descontadas. El factorado recibe un anticipo por un valor de dichas facturas, sin asumir la empresa de factoraje el riesgo de incobrabilidad del deudor. Adicional a las facturas descontadas, y por mutuo acuerdo entre las partes, el factorado puede ofrecer una garantía adicional satisfactoria que respalde el adelanto recibido.

El factor asume el riesgo de insolvencia del deudor en los contratos sin recurso. En cambio, en el contrato con recurso el cliente asume el riesgo de cualquier impago del deudor. Lo primero que hay que dejar bien claro es que el cliente responde de la falta de validez o exigibilidad de créditos. Si el deudor no ha cumplido su prestación correctamente y no paga al factor, éste no correrá con las consecuencias. Si se suscitan disputas o controversias entre cedente y deudor, se procederá a la anulación de la cesión y al reembolso de su importe y de los intereses que correspondan.

Pero otra cosa es la insolvencia cuyas consecuencias patrimoniales negativas se trasladan al factor si así se pacta. Esto tiene la ventaja para el proveedor de la seguridad de cobro, y así seleccionar mejor su clientela y operaciones.

En consecuencia es fácil comprender que las condiciones particulares del contrato varían en su articulado, según que se trate de un caso u otro. Cuando el

factorajeos “sin recurso”, el contrato determina el límite y vencimiento de la línea de riesgo, que es el importe máximo que por cada uno de los deudores cedidos por el cliente al Factor, este asume el riesgo de insolvencia. Todo esto significa que el cliente facilitara al Factor una lista de clientes respecto de los cuales irá cediendo facturas. El Factor analizara la lista de sus futuros deudores e individualmente fijara respecto a cada uno de ellos el límite máximo, es decir, el riesgo máximo de insolvencia que asuma respecto a ellos. Si el cliente modificara la lista de deudores cedidos el factoraje procederá con respecto a los nuevos del mismo modo que con los sustituidos. Las facturas que superen el importe de la línea de riesgo serán admitidas por el Factor con la condición de “con recurso”, que significa, que los excesos sobre el límite aceptado serán asumidos por el cliente. Lo frecuente es que se estipule que el factor pague al cliente el importe de los créditos cedidos, respecto de aquellas facturas que hayan sido aprobadas sin recurso, en la fecha de cobro de ellos (Lisoprawski-Gerscovich, 1997, pág. 107).

4. Modalidades del factoraje

El factoraje se encuentra dividido en dos tipos, según la garantía que se determine por las partes contratantes, con o sin garantía o recurso, la Ley 740, en el art. 10 estipula que estos se pueden materializar en las modalidades siguientes:

4.1. Factoraje nacional

Es realizado con documentos de crédito representativos de compraventas dentro del país.

Se refiere al supuesto de que la sociedad adherente y los compradores de sus productos se encuentren en el mismo país (Azúero Rodríguez, 1990).

4.1.1. Factoraje de Exportación

Corresponde a la compra de documentos de crédito que documentan ventas al exterior, pudiendo asegurar la empresa factora la cobrabilidad mediante un seguro de crédito con una compañía aseguradora o con otra empresa de factoraje del país importador.

El factor adquiere los créditos de que su cliente tiene sobre los deudores extranjeros, facilitando a las empresas la exploración del mercado exterior, debido a que esta presenta dificultades de orden administrativo y legislativo (leyes y usos comerciales distintos en cada país), aunado a la complejidad de asegurarse el cobro regulador de los deudores.

Si bien el corresponsal extranjero puede ayudar a superarlas, la práctica del factoraje tiende a simplificar el trabajo de estos exportadores, esa es la función de las cadenas de factoraje en los distintos países que proporcionan la información necesaria para el desarrollo del comercio exterior (Etcheverry, 1994).

4.1.2. Factoraje de importación

Es la compra de documentos de crédito que exportadores de un país otorgaron a importadores de otro país, para asegurar la cobrabilidad incluyendo los servicios de gestión de cobranza y transferencia de los fondos al país exportador.

En este supuesto, el cliente de la sociedad se encuentra en el exterior mientras los compradores está en su propio país, lo que desde luego permite al factor hacer un estudio más rápido y directo de sus condiciones financieras, su capacidad de pago entre otros.

4.2. Factoraje Corporativo

Es la cesión global de las cuentas por cobrar de una empresa. La empresa de factoraje podrá realizar adelantos financieros a los proveedores, así como el pago de cuentas por cobrar o salarios (Art. 10 numeral d Ley de Factoraje Financiero).

Quedando establecido en esta modalidad del factoraje no solo la función de financiamiento, si no funciones propias de administración de una empresa, instituyendo que la empresa factora es responsable de realizar pagos relacionados con los aspectos operativos de la empresa.

4.3. Factoraje de Créditos por Ventas ya realizadas

Corresponden a mercadería o servicios ya recibidos por el comprador, es decir, que mientras la mercadería no haya sido recibida por el cliente, este no puede ser requerido para el cumplimiento de los plazos establecidos en la respectiva factura.

Es necesaria la manifestación a este respecto de que en algunas legislaciones como Colombia, por solo por aportar en ejemplo, se permite ceder créditos a cobrar de ventas a realizar. Esta modalidad suele ser habitual cuando existen flujos a compradores habituales o créditos a cobrar a tarjetas de crédito; también conocido como factoraje de crédito por ventas futuras (Acevedo; Paniagua, 2010).

4.4. Factoraje a proveedores

Corresponde a la venta del documento de crédito por el proveedor al Factor antes del vencimiento de la obligación, quien pagará al proveedor el monto del crédito y cobrará al deudor.

El factor ofrece una financiación inmediata al proveedor, quien obtiene el pago de las facturas oportunamente cedidas cualquiera sea su fecha de vencimiento (Etcheverry, 1994).

El facturado abona al factor un interés cuyo monto esta en relación directa con el plazo que restare cumplir en las obligaciones cedidas, cuanto mayor sea ese plazo mayor será también le interés que se pague. La tasa pedida por el factor es la del mercado del dinero a corto plazo.

La fecha que se toma como para el cálculo de los intereses es aquella que el deudor pague la factura, es decir, prevalece en la estructura del contrato el aspecto financiero, lo que le permite al cliente obtener del factor el pago inmediato de los créditos cedidos, cualquiera sea la fecha de vencimiento de las respectivas facturas.

4.5. Factoraje al vencimiento

Se basa en descontar la factura al momento que se vence, asumiendo el costo financiero el cedente o pagador.

Sin perjuicio de las modalidades de factoraje señalados anteriormente, se podrán establecer otras modalidades de factoraje, siempre y cuando sea aceptado entre las partes y no contradigan los preceptos de la presente ley y demás leyes aplicables.

El cliente que cede las facturas pretende del factor el pago de estas a su vencimiento o maduración. No hay adelanto en efectivo, el factor presta a su cliente un servicio de cobro de facturas afrontado el riesgo de su pago juntamente con la asistencia técnica, administrativa y contable que constituye el elemento principal del contrato, percibiendo una comisión (Etcheverry, 1994).

Lo que quiere decir que el cliente o sociedad adherente no recibe propiamente un adelanto si no la seguridad de que al vencimiento de los créditos su monto le será abonado.

Mediante esta modalidad de operación los clientes del factoraje persiguen racionalizar y optimizar su estructura interna delegando al factor el manejo contable y administrativo del área de ventas y el cobro de las facturas transferidas al vencimiento normal de la misma (Boneo Villegas, 1994).

El precio del factoraje va a estar dado por la tasa de interés vigente que resulte aplicable en relación al lapso de la financiación acordada (Boneo Villegas; Barrera Delfino, 1994).

Por consiguiente el precio no puede ser fijado libre o arbitrariamente al criterio único del factor puesto que para la determinación del precio habrá que ajustarse a las tasas de interés aplicable en el mercado financiero institucionalizado.

Por otro lado debe tenerse en cuenta que si no se acorta el plazo para el pago del precio, pues se prevé pagarse solo en el momento de la liquidación en la fecha determinada como vencimiento; si no se anticipa por el factor el valor del crédito que resulte de la liquidación, la financiación que implica la operación de factoraje estará ausente por lo que sería inapropiado calificar el contrato como financiero pues faltaría ese vínculo unificante que sea ponderado como pauta tipificante (Boneo Villegas; Barrera Delfino, 1994)

A pesar de que la ley presenta únicamente las modalidades mencionadas, en la doctrina se encuentran algunas más, a saber:

➤ **Con notificación**

Es el más frecuente, el cliente se obliga con el factor a notificar a todos sus compradores de la existencia del contrato, no solo por la vía general a manera de aviso comercial, sino mediante la inclusión de una cláusula en cada una de las facturas en donde se hace constar que el crédito correspondiente solo podrá ser pagado al factor (Azüero Rodríguez, 1990).

El factoraje con notificación más que una modalidad, en Nicaragua es una obligación que el factorado debe cumplir en base al art. 15 de la Ley 740, pudiendo ser cumplida de dos maneras:

- a) a través de diferentes, entre los que se encuentran: correo certificado con acuse de recibido, telex o facsímil, correo electrónico o cualquier otro medio por el cual se verifique o logre evidenciar de manera contundente la recepción de este por el deudor.
- b) comunicación realizada a través de notario público, en la cual el notario público levantara un acta notarial en el domicilio del deudor, pudiendo efectuarse por medio de sus representantes o cualquier empleado facultado para ello.

Esta notificación tiene como fin, poner en conocimiento el traspaso del dominio de los documentos crediticios a una empresa de factoraje, de manera que a partir de la notificación al deudor, este debe cumplir con la obligación de pago en la empresa factora.

➤ **Sin notificación**

Es la modalidad en virtud de la cual la existencia del factor pasa desapercibida por los deudores de la sociedad adherente, quienes en forma ordinaria procederán a pagarle sus créditos en el momento previsto. La sociedad adherente por su parte se obliga para con el factor a transferirle de inmediato los montos así obtenidos y sobre los cuales ha recibido un avance por parte del factor (Etcheverry, 1994).

Se podría entender como una de las razones que llevan al facturado a ocultar el contrato, son el miedo a perder independencia y autonomía en la gestión con su deudor y temor a que se produzca la despersonalización de esta relación, que puede alejar al comprador, ya que existe cierto prejuicio sobre el factoraje, de que este es el último recurso financiero al que acuden las empresas cuando se encuentra en una mala situación de liquidez.

Como se pudo apreciar anteriormente dicha modalidad no se contempla en la Ley 740, ya que en el capítulo de las operaciones (Capítulo IV), se contempla que la transmisión obligatoriamente debe ser notificada para que se pueda dar inicio a las operaciones realizadas por la empresa de factoraje, por lo que esta modalidad no es aplicable dentro del país.

➤ **Factoraje comercial**

Consiste en ofrecer préstamos colaterales con mayor flexibilidad que un banco comercial. El prestamista recibe como respaldo de sus préstamos cualquier tipo de activos, pero principalmente carteras. Sin embargo al vencimiento el girador es solidario con el girado y el prestamista puede cobrar a cualquiera de los dos (Gómez Blanco, 2010).

➤ **Factoraje de participación**

Se origina cuando la participación se realiza con la intervención de un banco (Gómez Blanco, 2010).

En este sentido la Ley 740, hace referencia en el art. 4 al establecer que si una Sociedad Bancaria decide prestar el servicio de factoraje, esta debe sujetarse a lo establecido en la ley N° 561, Ley General de Bancos, Instituciones No Bancarias y Grupos Financieros y las normas generales emitidas por el Consejo Directivo de la Superintendencia de Bancos y Otras Instituciones Financieras (SIBOIF).

➤ **Factoraje por intermedio**

Es una variedad del factoraje internacional, el cual consiste en un acuerdo en virtud del cual otra entidad diferente del factor, efectúa las cobranzas, usualmente el mismo vendedor (Gómez Blanco, 2010).

Esta modalidad constituye un acuerdo de servicios completo, pero no incluye la actividad de las cobranzas y solo algunas asumen el riesgo crediticio y el seguimiento y control del mayor de ventas.

➤ **Factoraje “no revelado”**

Se describe como un descuento de facturas en virtud del cual se ofrece un monto limitado de crédito, que regularmente asciende al 80% del total descontado, con la finalidad de incentivar al cliente para que cumpla con eficiencia las funciones de administración y control del crédito que otorga (Gómez Blanco, 2010).

5. Plazo del contrato

La mayoría de los contratos de factoraje se pactan por un año, prorrogables automáticamente si ninguna de las partes expresa lo contrario dentro de un determinado plazo previsto con este fin específico (Lisoprawski-Gerscovich, 1997).

Lo que se puede entender que de no contar con un tiempo específicamente establecido en el contrato, cualquiera de las partes se encuentra facultada para rescindir de este en cualquier momento.

Como se puede observar, antes de la celebración del contrato existen una serie de encuentros entre el potencial cliente y la empresa de factoraje ya que existe un interés de contratación. En el momento en que la “cliente” decide acudir a la compañía de factoraje, se le entregara un formato de oferta que debe llenar y presentar a esta, para que luego la empresa de factoraje haga el análisis correspondiente, todo esto ocurre aun sin haber sido celebrado el contrato.

La forma del contrato de factoraje se realiza según el esquema de la contratación en serie. Las condiciones generales están predispuestas por una de las partes, el factor y el cliente se limitan su aceptación, escogiendo entre la varias modalidades, todas en preformas elaboradas de antemano por la compañía de factoraje (Farrah Morales, 2006).

Las partes deben proceder de buena fe en la parte contractual, so pena de indemnizar los perjuicios que causen a la otra parte. Así la información que se suministre por el cliente interesado debe ser veraz y correcta; por su parte el factor debe examinar con la mayor diligencia la infamación para efectos de establecer si la empresa puede o no asumir el costo de la operación.

6. Imposibilidad de cobro de los derechos de crédito.

Cuando no sea posible el cobro del derecho de crédito para la empresa de factoraje, a consecuencia del acto jurídico que le dio origen, el factorado responderá por la pérdida en el valor de los derechos de crédito cedidos, aún cuando el contrato de factoraje se haya celebrado sin garantía o recurso (art.14, Ley 740).

A este respecto es necesario analizar si a pesar que la Ley 740 establezca responsabilidad solidaria con el deudor, garantizando de esta manera el bienestar y garantías de la empresa de factoraje, sin embargo es posible que en el momento de celebrar el contrato se realice pacto contrario o realizar un acuerdo respecto a la asunción de las consecuencias por el no pago de alguno de los créditos.

7. Notificación de los derechos de crédito

Anteriormente se abordó que el contrato de factoraje involucra a un tercero (deudor), de modo que la operación de factoraje debe realizarse con conocimiento de los deudores, lo cual implica notificar la cesión según los términos del contrato de factoraje, en este sentido la Ley N° 740 establece en el artículo los siguientes lineamientos:

a) Comunicación por correo certificado con acuse de recibo, télex o facsímil, correo electrónico o mediante cualquier otro medio que evidencie razonablemente la recepción por parte del deudor.

Esta comunicación deberá ser dirigida al lugar y a través del medio que el deudor haya señalado al factorado. Cumplido lo anterior, la transmisión de los derechos de crédito se tendrá perfeccionada.

b) Comunicación realizada por Notario Público. En este caso, la notificación deberá ser realizada mediante acta notarial en el domicilio del deudor pudiendo efectuarse con su representante legal o cualquiera de sus dependientes o empleados.

Para estos efectos, se tendrá por domicilio del deudor el que señalen los documentos en que conste los derechos de crédito objeto del contrato.

La comunicación además, deberá informar al deudor que a partir de la notificación, los pagos subsiguientes, deberán efectuarse exclusivamente en la empresa de Factoraje cuando así se hubiese pactado.

El deudor de los derechos de crédito transmitidos a una empresa de factoraje, libera su obligación pagando al acreedor original o al último titular, según corresponda, mientras no se le haya notificado la transmisión (art. 15, Ley de Factoraje).

De esta manera el tercero queda ya en conocimiento del contrato de factoraje celebrado, y que por lo tanto el pago de la deuda ya no debe ser realizado al cliente sino al Factor.

Es por lo anterior que la notificación tiene fundamento, ya que al poner en conocimiento de este hecho (contrato) al tercero, este queda vinculado al Factor, pues en virtud del contrato entendemos que se transfieren los créditos presentes y futuros. Es decir hay noticia de dos hechos: el contrato y la transferencia crediticia.

Pero existe una segunda notificación, que es la notificación de las transferencias crediticias verificadas con posterioridad, o dicho de otra manera, es la noticia que se le da al deudor de que su crédito fue transferido al Factor. Lógicamente esta segunda notificación se refiere a la transferencia de los créditos futuros, inexistentes a la fecha del contrato (Marré Velasco, 1995).

Antes de la notificación o aceptación frente a los terceros el cedente continúa siendo el propietario del crédito, mientras que el cesionario frente al cedente es propietario, pero no así ante los terceros. De ahí hasta la notificación o aceptación del deudor cedido, los actos celebrados por el cedente respecto del crédito cedido son validos aun cuando perjudiquen al cesionario. El cedente puede recibir el pago, demandar el cobro, ceder nuevamente el crédito, pignorararlo, etc. Todos esos actos son oponibles al cesionario. Una vez notificado al deudor cedido o aceptada la cesión por este, la condición jurídica del cesionario del crédito, como titular, se hace plena respecto de los terceros, de tal suerte que esos mismos actos realizados con posterioridad al acto público de notificación o aceptación de la cesión por el deudor le son inoponibles (Lisoprawski-Gerscovich, 1997).

Por otro lado es importante mencionar que no se prevé el momento en que ha de tener lugar, pero sí la forma, es así que la notificación de la cesión ha de realizarse por escrito a fin de poseer mayor certeza y evitar, en efecto, la existencia de litigios relativos a su prueba.

8. Efectos de la transmisión de los créditos

La transmisión de los créditos es el presupuesto básico con el que opera el factoraje, ya que una vez que se perfecciona la adquisición de los créditos, devienen los efectos propios de la colaboración empresarial que ofrece el factor.

En Nicaragua la transmisión de los derechos de crédito a las empresas de factoraje surte efectos frente a terceros desde la fecha en que haya sido notificada al deudor (art. 16, Ley No. 740, Ley de Factoraje).

El factor considerará cedido el crédito una vez que obre en su poder la factura cedida y notificada por acto público la existencia de ella al deudor, y si la cesión no estuviera efectuada con las formalidades especificadas se reserva el derecho de rechazarlas y devolverlas a su cliente. El cliente en todo caso, responderá por la existencia, exigibilidad y legitimidad de los créditos cedidos y por ello se reserva el factor el derecho de verificar entre los deudores todas las circunstancias relativas al caso.

El crédito podrá ser considerado como no existente o exigible, si el deudor negare haber recibido la mercancía en prestación del servicio, o no está conforme con las condiciones determinadas (Lisoprawski-Gerscovich, 1997).

A tales efectos, se entenderá que el crédito no existe o no es exigible cuando no pudiendo ser recibida la mercancía o la prestación del servicio, o no aduzca su disconformidad con las condiciones en que el cliente llevara a cabo la operación empresarial de que se trata, o con el precio o plazo facturado, o la entrega se hubiere efectuado condicionada, en consignación o comodato. En los supuestos de inexistencia o de exigibilidad de los créditos aludidos con anterioridad, el Factor podrá, en caso de haber pagado total o parcialmente sus importes al cliente, se

reserva la opción por exigir de este la devolución inmediata de dicho anticipo o por deducir su importe en la siguiente liquidación con los gastos e intereses que correspondan.

9. Requisitos de validez del contrato de factoraje

El requisito básico para la celebración y validez del contrato de factoraje es que el cesionario sea una empresa debidamente constituida y facultada para la realización del mismo, y que el cedente sea un empresario (persona física o jurídica).

El art. 8 de la Ley N° 740 establece un mínimo de requisitos con los que debe contar el contrato de factoraje para su validez:

1. Formalizarse en escritura pública o documento privado.
2. Incluir la relación de los derechos de crédito que se transmiten.
3. Los nombres, identificación o razones sociales del Factorado y del Factor, así como los datos necesarios para identificar los documentos que amparen los derechos de crédito, sus correspondientes importes y sus fechas de emisión y vencimiento.

Lisoprawski-Gerscovich (1997) expresa que los contratos de factoraje además deben indicar la siguiente información y aspectos:

- a. Lugar y fecha de la constitución del factoraje.
- b. Tipo de Factoraje.
- c. Derechos y obligaciones.
- d. Pago total o parcial.
- e. Duración del contrato o fecha de vencimiento.
- f. Pago determinado o determinable por el servicio de factoraje.
- g. Monto del crédito según el tipo de factoraje.
- h. Los términos y condiciones para el manejo de la cartera, administración, custodia o servicio de cobranza de la misma, según sea el caso.

Adicionalmente deberá expresar:

- a. El tipo de gestión a realizar: en gestión de cobro o la titularidad de los créditos en este último supuesto si la titularidad es “pro-soluto” o “pro-solvendo”.
- b. La posibilidad de otorgar o no financiación.
- c. Los derechos y obligaciones de las partes.
- d. La naturaleza de los servicios conexos a la gestión de ventas que ha de prestar el Factor.
- e. La remuneración del Factor.
- f. Los mecanismos de la operatoria y la transmisión de la información.
- g. La documentación que debe aportarse.
- h. Los incumplimientos y sus consecuencias.
- i. El pacto de jurisdicción o el sistema de solución de conflictos.

10. Derechos y deberes dentro del contrato de factoraje

Como en todo negocio jurídico, las partes tienen derechos a su favor, los cuales protegen los bienes jurídicos presentes en el negocio, por este motivo y cumpliendo con el objetivo de la Ley 740, se regula también la relación entre los sujetos contratantes a través de los art. 11 y 12 los cuales establecen las obligaciones de ambos sujetos de la siguiente manera:

- a) Ceder los créditos y derechos accesorios que den origen sus ventas.
- b) Garantizar la existencia real y lícita de los créditos cedidos al momento de celebrar el contrato.
- c) Notificar a sus clientes en su domicilio, de la firma del contrato con la empresa de factoraje en un plazo no mayor de cinco días hábiles contados a partir de la suscripción del mismo.
- d) Facilitar a la empresa de factoraje, información financiera y contable así como los pagos recibidos directamente de sus clientes cuando esta lo requiera.
- e) No intervenir en la gestión de cobro, salvo pacto en contrario.
- f) Responder por el incumplimiento de los créditos cedidos siempre y cuando se haya pactado conforme al tipo de Factoraje que prevé esta responsabilidad.
- g) Llevar de manera ordenada y separada los contratos y registros contables.

h) Cumplir con cualesquier otra obligación establecida en la presente ley, o pactada entre las partes en el contrato de Factoraje.

Son obligaciones de las Empresas de Factoraje las siguientes:

- a. Garantizar el resguardo de toda la documentación entregada por el Factorado.
- b. Gestionar y cobrar los créditos por cuenta propia, salvo pacto en contrario.
- c. Respetar las fechas de vencimiento de las facturas para proceder al cobro.
- d. Asumir el riesgo de insolvencia, salvo pacto en contrario.
- e. Llevar de manera ordenada y por separada en sus registros contables los contratos de los Factorados.
- f. Cumplir con cualesquier otra obligación establecida en la presente ley, o pactada entre las partes en el contrato de Factoraje.

Además se establece en el art. 13 del reglamento de la Ley 740, Decreto N°10-2012, una obligación para el tercero pasivo (deudor) que forma parte de este contrato, estableciendo que el deudor está obligado a realizar efectivo pago de la obligación al factor, siempre y cuando, haya sido previamente notificado por el factorado de la cesión de los derechos de crédito de la forma que establece la Ley 740, notificación en la cual deberán quedar plenamente identificados los créditos cedidos por el factor a quien el deudor debe efectuar el pago correspondiente. También cuando se refiere a créditos que se originan en un contrato de compraventa de mercaderías celebrado en el momento en que la notificación es hecha o antes.

Siempre aportando a la relación jurídica que da nacimiento con la celebración del contrato de factoraje el reglamento de la Ley 740, Decreto N° 10-2012, establece, sin perjuicio de las disposiciones particulares pactadas entre las partes en el contrato de factorado, los siguientes derechos para el factorado:

- 1. Exigir por el pago por los instrumentos transferidos en el plazo establecido y conforme a las condiciones pactadas en el contrato.
- 2. Exigir el cumplimiento de los servicios adicionales que se hubiesen pactado.

Si no existiera una regulación de deberes y derechos las partes podrían evadir responsabilidades y la razón de ser de dicho contrato perdería su valor y funcionabilidad.

11. Terminación del contrato

El reglamento de la Ley N° 740, Ley de Factoraje, Decreto N° 10-2012, Aprobado el 15 de Marzo de 2012, Publicado en la Gaceta N° 85 del 9 de Mayo de 2012, establece en el art. 11 como causales de terminación del contrato de Factoraje:

1. Por cumplimiento del contrato
2. Por pago total de lo adeudado
3. Mediante resolución judicial firme
4. Por vencimiento del plazo convenido
5. Por disolución de la sociedad mercantil
6. Por insolvencia del deudor o concurso de acreedores
7. Por la simple voluntad de una de las partes, si así se hubiera estipulado en el contrato
8. Por la voluntad de ambas partes, en los términos y condiciones que se hubieren estipulado en el contrato
9. Suspensión de la obligación del factor de aceptar nuevas facturas; salvo pacto en contrario
10. Por disposición de ley

Las causales de terminación del contrato de factoraje se encuentran enumeradas de manera específica en el reglamento, que significa que lo que no se encuentra previsto por el Reglamento 10-2012 de la Ley 740, tendrá que resolverse a través del Código Civil.

Capítulo III: FACTURA CAMBIARIA Y CONTRATO DE FACTORAJE

Como se encuentra planteado anteriormente, el Factoraje es creado con la intención de brindarle posibilidades de liquidez a las empresas, a través de la pluralidad de servicios que este brinda, generando para la empresa cliente la posibilidad de obtención de recursos líquidos a través de la negociación de instrumentos comerciales que documentan derechos de crédito.

A este fin el Art. 7 de la Ley No. 740 expresa que dichos instrumentos pueden ser facturas, recibos, títulos valores o cualquier otro documento comercial reconocido por la Ley, en el presente apartado se abordará la función que desempeña la factura cambiaria en el contrato de Factoraje.

1. Factura

En este aspecto, Andino (2001), en un estudio de documentación comercial realiza una definición, utilidad y clasificación de la factura de la siguiente manera:

1.1 Definición Factura

La factura es un documento que extiende el vendedor al comprador como constancia de un acto de compraventa de productos o servicios.

En este sentido es importante mencionar que en el ordenamiento jurídico nicaragüense no se ha contemplado una definición de la misma, sin embargo de lo expresado en el numeral 2 del art. 108 y art. 124 del Reglamento de la Ley N° 453, Ley de Equidad Fiscal, se desprende que es todo instrumento que consigna enajenaciones y/o servicios.

1.2 Utilidad

- 1) Para comprobar las condiciones en que se ha pactado el contrato de compraventa.
- 2) Para justificar la procedencia y propiedad de los productos o servicios.
- 3) Pagar el precio respectivo.

1.3 Clasificación

Por la forma como ha de hacerse el pago se clasifican en facturas de contado y facturas de crédito.

- 1) Facturas de contado: se cancelan en el momento en que se realiza la operación. Se hace por duplicado y se estampa en el original y en el duplicado el sello de “cancelado”, el original lo firma quien atendió la venta y lo entrega al comprador, con lo que finaliza la operación de compraventa.
- 2) Facturas a crédito: son las que se quedan pendiente de pago. El comprador firma el original de la factura que el vendedor conserva hasta su cancelación.

Independientemente del tipo de factura el Reglamento de la Ley de equidad Fiscal expresa en el art. 124 que la misma debe cumplir con ciertos requisitos de forma para su legalidad, señalando adicionalmente que deben ser impresas únicamente en imprentas autorizadas por la Dirección General de Ingresos (DGI), las cuales deben a su vez cumplir con lo establecido en el Decreto no. 1357, Ley para el Control de las Facturaciones, publicado en La Gaceta, Diario Oficial No. 280 del 13 de diciembre de 1983, a saber:

- a) Que se extienda en duplicado, entregándose el original al comprador o usuario.
- b) Que se extienda en el mismo orden de la numeración sucesiva que deben tener según talonarios de facturas que se usen.

- c) Que contengan la fecha del acto, el nombre, razón social o denominación y el número RUC del vendedor o prestatario del servicio, dirección y teléfono en su caso.
- d) Indicación de la cantidad y clase de bienes enajenados o del servicio prestado.
- e) El precio unitario y valor total de la venta o del servicio libre de Impuesto al valor agregado (IVA) haciéndose constar la rebaja en su caso, y el impuesto correspondiente a la exención en su caso señalando o identificando la razón de la misma. Cuando se anulare una factura, el responsable recaudador deberá conservar el original y duplicados reflejando en cada una la leyenda “anulada”.

En efecto, el negocio del factoraje opera sobre la base de la transferencia de créditos, que deben constar en documento en el que se pueda ejecutar el derecho necesario para el cobro (Marré Velasco, 1994).

Es decir que la factura debe contar con los requisitos exigidos en la normativa, así sería entonces utilizada como instrumento de crédito transferido, de no contar con los requisitos, el cliente debe emitir la factura, y también, un instrumento de crédito que dé cuenta de la obligación que le adeudan por la venta o servicio pagadero a plazo, que es el crédito que transferirá al factor.

El factoraje contribuye en la labor de cobranza, no solo a empresas que están dentro del mismo país, sino también a empresas de diferentes países, con el fin de ahorrarle costos y son regidos por las leyes del país en el cual están ejecutando su acción, por lo tanto, la factura que se emite en el extranjero, ésta es elaborada bajo los requisitos y el marco legal de cada país en el que es emitida.

2. La entrega de las facturas

La entrega de cada factura debe ser efectuada con posterioridad a la recepción del material, mercancía suministrada o servicios prestados por el cliente a los deudores. Cada remesa de facturas se acompaña con una relación de ellas en un formulario que el Factor le facilita al cliente, y en el que este último le hará constar sus datos identificatorios, la referencia del contrato y la descripción de cada

Factura. El factor considerara cedido el crédito una vez que obre en su poder la factura cedida y notificada la existencia de ella al deudor (Lisoprawski-Gerscovich, 1997).

Existen muchas razones por las cuales una puede ser emitida una factura y entrega la mercadería posteriormente, esto se da más comúnmente cuando se trata con fábricas, las cuales deben atender a cantidades grandes de pedidos y el comprador debe esperar hasta que su producto este elaborado, o bien cuando el producto debe recorrer grandes distancias hasta llegar al comprador, por lo que no siempre es el caso de que la factura es entregada con posterioridad.

3. Factura cambiaria

Existen dentro del tráfico jurídico diferentes documentos comerciales negociables, denominados así porque se pueden convertir en dinero en efectivo, o representan una promesa de pago de ese importe posteriormente, entre los cuales se encuentra la factura cambiaria (Granados; Latorre; Ramírez, s.f.)

La ley de factura cambiaria, ley N° 739, publicada en La Gaceta "Diario Oficial" No. 234 del 7 de Diciembre de 2010, se encuentra directamente relacionada con el contrato de factoraje ya que este constituye uno de los documentos intermedios para la realización de ciertas operaciones de factoraje, por lo que fueron publicada casi de forma paralela.

El fin específico de la factura cambiaria es garantizar seguridad jurídica al acceso inmediato de liquidez al sector comercio, especialmente a la micro, pequeña y mediana empresa (art.1 Ley N°. 739).

En otros países como El Salvador y Colombia no se ha creado una ley específica que regule el contrato de factoraje, si no que se ha creado una normativa que regula la Factura Cambiaria, pudiendo a voluntad de partes nacer el contrato de factoraje, dando estos países un instrumento que ayuda a las empresas dedicadas al factoraje a realizar sus servicios y a que las empresas comerciales puedan

obtener liquidez, lo que se podría traducir a que estos países han dado lugar al factoraje hecho.

Es por medio de la factura cambiaria que las empresas factoras cuentan con un instrumento que les permite realizar el trámite judicial para cobros, pudiendo el factor brindar un mejor servicio.

3.1 Definición

La Ley N° 739, Ley de Factura Cambiaria, en el art. 2 define a esta de la siguiente manera:

Factura cambiaria es la copia de la factura comercial de crédito, sin valor tributario, que la cual cumpliendo con los requisitos y solemnidades de ley y demás legislación vigente, tiene calidad de un título valor a la orden transmisible por endoso y con fuerza ejecutiva, debidamente suscrita por el deudor o por la persona acreditada formalmente, en señal de conformidad en cuanto a la entrega de los bienes ahí precitados, su valor y la fecha de pago de la factura.

Se comprende entonces que la factura cambiaria es un título valor de importancia para aquellas empresas que habitualmente colocan a crédito sus bienes o servicios, porque simplifican los procesos empresariales internos, permitiendo que con un solo documento de cumplimiento a las normas contables, procesales y financieras y además facilita la liquidez en virtud de su fácil negociación (García-Muñoz, 2001).

Que la factura cambiaria sea un título valor implica el cumplimiento de ciertos requisitos formales (además de los requisitos establecidos en el Art. 124 del Reglamento de la Ley de Equidad Fiscal), cuya ausencia, así sea parcial, le harán perder la condición de tal, a saber:

3.2.Requisitos de la Factura Cambiaria

a) Nombre de factura cambiaria

Inserto en el texto del mismo título, en este sentido el art. 6 inc. 1 de la Ley de Títulos Valores (Ley N° 1824, aprobada el 4 de Febrero de 1970, publicada en las Gacetas n° 164, 147, 148,149, 150 del 1, 2, 3, 4, 5, 6 de Julio de 1971), establece que se debe poner el nombre del título de que se trata, sin el, el documento no produce los efectos de título valor.

b) Monto del crédito que el título representa;

Aquí se encuentra detallada la enajenación del producto o el servicio, y esta se detalla de dos maneras:

1. El precio unitario; y
2. El valor total de las mismas.

c) Indicación del lugar donde debe efectuarse el pago

Es necesaria la indicación de éste, porque si la factura cambiaria circula de conformidad con lo establecido en la Ley 739, el beneficiario de la factura será el tenedor cuyo nombre aparezca en el respectivo endoso, por lo que el lugar de pago de la factura dejara de ser el domicilio del negocio del empresario del cual adquirió los bienes o servicios.

d) Indicación del vencimiento, señalando la fecha o número de días en que se efectuará el pago

Como cabe la posibilidad de que el pago de la suma debida sea en un solo pago o en abonos, este presupuesto permite advertir tanto la presencia, como la llegada del plazo de los pagos, estableciendo de manera explícita en la factura cambiaria la exigibilidad de estos.

e) Recargo que se cobrará por saldos vencidos;

La Ley de Factura Cambiaria establece en el art. 4 una penalidad por incumplimiento, la cual consiste en un monto adicional a la cuota principal o a las cuotas que no hayan sido pagadas en el plazo correspondiente y no puede ser superior al límite establecido en la Ley Reguladora de Préstamos entre Particulares, el cual será el interés más alto que cobren los bancos comerciales autorizados en el país, a la fecha de la contratación, más un porcentaje adicional no mayor adicional al 50% de dicha tasa (Ley N. 170, aprobada el 12 de mayo de 1994, publicada en la Gaceta N. 112 del 16 de Junio de 1994).

f) Nombre, cédula de identidad ciudadana y firma del vendedor;

La importancia de este requisito está en que la firma es el medio de expresión del consentimiento del nacimiento de la relación jurídica; con su firma suscribe el creador de la factura cambiaria la declaración fundamental, dando así vida jurídica a un tipo especial de documento comercial de crédito.

Uno de los principios en que se basa la institución de los títulos de crédito es que toda obligación contenida en ellos deriva de una firma puesta en el documento, principio que cobra mayor relevancia si se trata de la declaración originaria o fundamental. En la factura cambiaria el creador es el vendedor de las mercaderías realmente entregadas y cuyo precio da origen al derecho de crédito que se incorpora al título (Vásquez Martínez, 1983).

g) Nombre, cédula de identidad ciudadana y firma del comprador adquirente del bien o servicio o en su caso, de la persona debidamente acreditada por el comprador, en señal de que recibió los bienes o servicios descritos en la factura cambiaria a su total satisfacción

La necesidad de la designación del nombre y domicilio del comprador surge del hecho de ser este quien al aceptar se constituirá en el primer obligado al pago del precio de la mercadería o servicio que han dado origen a la factura cambiaria.

Por consiguiente el comprador debe encontrarse bien individualizado con sus nombres, apellidos, cedula y domicilio para los efectos del cumplimiento.

h) Cuadro que detalle el número de cuotas, monto pagado, fecha de pago y saldo;

Normalmente se establece el número total de cuotas, luego la modalidad sea esta quincenal o mensual así como el día específico de pago y estableciendo el saldo a deber el día en que se realiza el pago, este con carácter infamativo para el deudor; hay casos en que también se establece previamente cobros por mora en caso de retraso de pago.

i) El dorso de la factura cambiada deberá contener un cuadro para la anotación de los endosos.

En el caso de que el comprador o el vendedor sea persona jurídica, deberá indicarse en la factura cambiaria, la denominación social y el número de Registro Único de Contribuyentes (RUC) de estos (art. 3, Ley 739).

En caso de omisión de cualquiera de los requisitos establecidos anteriormente, no es causal de nulidad del negocio jurídico realizado entre el comprador y el emisor de la factura, siempre y cuando sean subsanados con anterioridad a la circulación de esta, y realizar la anulación de la factura defectuosa por una nueva factura.

Es indudable que no es posible la emisión de esta clase de títulos cuando la causa no corresponde a una compraventa de mercaderías o prestación de servicios y que estas a su vez hayan sido entregadas real y materialmente al comprador (Pérez Ardila, 2005).

4. Aceptación de la factura cambiaria

El creador de la factura cambiaria es el vendedor, por consiguiente su firma es la que da nacimiento al título de crédito; por lo que se requiere, obtener la firma del comprador para que se perfeccione el derecho de crédito incorporado en la factura cambiaria.

Según lo establecido en los art. 5 y 9 de la Ley 739, la aceptación por parte del comprador, puede ser de forma expresa o tácita.

4.1. Aceptación expresa

Esta se puede dar de dos maneras:

Esta se puede dar de dos maneras:

1. Recibida personalmente por el comprador, firmando en señal de aceptación de que recibió los bienes o servicios descritos en la factura cambiaria, así como su contenido y alcance legal de la misma (art. 5, Ley No. 739).
2. Recibida por un tercero representante, la cual el comprador o adquirente del bien o servicio deberá acreditar de manera formal (por escrito) ante el vendedor (art. 9 Ley N° 739).

4.2. Aceptación tácita

La factura cambiaria se considera irrevocablemente aceptada por el comprador, si no reclama el contenido mediante reclamo escrito dirigido al librador dentro del término de cinco días hábiles, contados a partir de la fecha de recibido los bienes y servicios (art. 7, Ley N° 739).

Es decir que si el comprador no firma la factura y no reclama dentro de los cinco días establecidos, se considera aceptada para todos los efectos legales, constituyéndose así sin firma del comprador en título valor.

5. Causales de rechazo de la factura cambiaria

En principio, el comprador está obligado a aceptar la factura cambiaria, a lo que la Ley de No. 739 enumera en el art. 6, ciertos casos en los que el comprador tiene la posibilidad de rechazo de la factura cambiaria, debiendo ser fundamentado:

- a. En caso de avería total o parcial de los bienes, cuando no son transportados por cuenta y riesgo del comprador o adquirente.
- b. Si hay defectos o vicios en la cantidad o calidad de los bienes o servicios adquiridos.
- c. Si no se reciben los bienes acordados.
- d. Por la omisión de cualesquiera de los requisitos que dan a la factura cambiaria su calidad de título valor.

Los primeros tres incisos se refieren a mercancía que ha sido recibido conforme, y sin ninguna de estos tres elementos, porque en caso de presentarse alguna de estas salvedades, el cliente está en el deber de hacer la expresión de estos defectos, e inconformidad de los bienes o servicios que solicito.

Por lo que habiéndose realizado el trámite correspondiente para el rechazo de una factura cambiaria el librador o vendedor procederá a la anulación la factura cambiaria defectuosa y deberá emitir una nueva factura cambiaria a su comprador.

6. Notificación de la circulación de la factura cambiaria

Para que el librador de la factura cambiaria pueda hacer que esta circule, debe ser notificada al comprador de la circulación de esta, cumpliendo con los siguientes requisitos:

- a. Lugar y fecha de la notificación
- b. Nombre del comprador de los bienes o adquirentes del servicio
- c. Número y monto de la factura cambiaria notificada
- d. Nombre, cedula de identidad ciudadana y forma de la persona que recibe la notificación (art. 8, Ley 739).

Realizada la notificación conforme los términos anteriores, el comprador se encuentra habilitado para que esta circule, y el librado o comprador se obliga a pagar el importe contenido en la factura cambiaria al tenedor del título a su fecha de vencimiento.

7. Transmisión de la factura cambiaria

Ya aceptada la factura cambiaria, el vendedor del bien o servicio puede transmitirla a un tercero por medio de endoso, en el cual debe constar y reflejar el nombre del endosatario, la firma y número de cédula de identidad del endosante (art.10 Ley N° 739).

Pues bien, ya definida la manera en que se transmite la factura cambiaria, queda también establecido que la factura cambiaria es un título a la orden (art. 52 Ley de Títulos Valores), por lo que es necesario hacer énfasis en los efectos que tienen estos según lo establecido en la Ley General de Títulos Valores (Decreto N° 1824).

7.1 Efecto Traslativo

Este es el principal efecto del endoso, ya que es la forma de transmisión propia de los títulos a la orden, y consecuentemente de la factura cambiaria. Es importante recordar que solo la declaración de endoso no transmite el título si no va acompañada de la entrega real de este. El efecto traslativo del endoso, por el cual se transmite la propiedad del título, opera de tal manera que no hay sucesión, sino nacimiento del derecho de un nuevo titular. El tenedor de una factura cambiaria al recibirla debidamente endosada, adquiere un derecho propio (art. 52 y 53, Ley de Títulos Valores, Decreto N° 1824).

7.2. Efecto Legitimario

Al encontrarse establecido como forma de transmisión de los títulos a la orden, el endoso acompañado de la entrega del título, coloca al tenedor de este en la

posibilidad jurídica de ejercer el derecho incorporado, es decir, lo legitima, para tal ejercicio. El tenedor de una factura cambiaria que ha salido de las manos del vendedor, para ejercitar el derecho de crédito a ella incorporado, debe exhibir el título y justificar su carácter de tenedor, como una consecuencia de una cadena de endosos ininterrumpida, es por esta razón necesaria notificación de la circulación de la factura cambiaria (art.58 y 59 Ley de Títulos Valores, Decreto N° 1824).

8. Efecto de garantía

Al endosarse un título de crédito, el endosante queda siempre obligado como deudor principal por su carácter de signatario. El endoso produce la adición de un nuevo deudor principal a los anteriores, de tal manera que el derecho incorporado al título se refuerza con cada endoso y ello contribuye a la mejor y más segura circulación. A más endoso, más garantía, ya que habrá mayor número de obligados cambiarios contra los cuales será posible ejercitar el derecho. La obligación que contrae el endosante es una obligación autónoma frente a todos los tenedores del título posterior a él. La función de garantía es la esencia del endoso, pero la ley de Títulos Valores permite que el endosante se libere de su obligación mediante la cláusula “sin mi responsabilidad” u otra equivalente agregada al endoso (art. 65 Ley de Títulos Valores, Decreto N° 1824).

Ahora bien, se puede apreciar que el endoso tiene entre sus efectos el de la garantía, la cual también puede ser liberada por el endosante, pero específicamente en el art. 10 párrafo 3 la Ley 739, que se refiere a la acción de cobro, determina que el endosante es garante solidario del pago de la factura cambiaria, quedando claro que al quedar establecido ese apartado, queda sin posibilidades al vendedor de pactar un contrato de factoraje de tipo sin garantía o sin recurso, ya que en este la empresa factora asume el riesgo de incobrabilidad del deudor.

Es por esto que se debe asumir que para poder pactar un contrato de factoraje de tipo sin garantía o sin recurso, es necesario que la compraventa no se emita factura

cambiaria, en su lugar una factura comercial o cualquier otro documento que acredite la venta.

9. De la acción de cobro

La acción de cobro es el derecho que tiene el tenedor del título valor factura cambiaria para hacer efectivo el derecho en ella incorporado. Esta acción puede ser directa o de regreso.

9.1. Acción de regreso

En este caso el tenedor puede ejercitar la acción de cobro contra todos los obligados a la vez o contra cualquiera de ellos de manera individual, sin perder en este caso la acción contra los otros y sin obligación de seguir el orden de las firmas contenidas en la factura cambiaria.

9.2 Protesto

Al respecto del protesto Vásquez Martínez (1983) lo define, caracteriza y determina sus funciones de la siguiente manera:

9.2.1. Definición

El protesto se puede definir como el acto notarial, realizado por orden del tenedor de la factura cambiaria, con el objeto de requerir la aceptación o el pago de la misma, comprobar el hecho de la presentación y la actitud del requerido.

9.2.2. Características

1. Es un acto jurídico porque depende de la voluntad para llevarse a cabo y ningún otro acto puede suplirlo.
2. Es un acto notarial, desde luego que por imperativo de una norma analógicamente aplicable a la factura cambiaria, solo puede hacerse intervención de notario, el cual debe ajustar su actividad a lo dispuesto por la ley de notarial.
3. Es un acto formal, puesto que debe cumplir requisitos de forma expresamente impuesto por la ley, sin lo cual es ineficaz.

4. Es un acto necesario, ya que si la factura cambiaria no contiene clausula de dispensa hecha por el vendedor, es imperativo realizarlo y no puede ser suplido por ningún otro acto.

9.2.3. Funciones

1. Probatoria del cumplimiento de la carga del tenedor, relativa a la presentación oportuna de la factura cambiaria para la aceptación o el pago, y la actitud negativa del comprador frente a tales actos.
2. Conservativa de los derechos cambiarios, ya que no levantarlo debidamente implica la caducidad de las acciones cambiarias.
3. Determinativa por incumplimiento por parte del comprador de sus obligaciones cambiarias, y de la posibilidad de obtener mediante las acciones cambiarias, el cumplimiento forzoso.

El tiempo en que debe realizarse el protesto, siguiendo con el art. 12 de la Ley N°739 debe ser a más tardar sesenta días calendarios posteriores al del vencimiento y en caso de haberse pactado el pago de la factura cambiaria en cuotas, la falta de pago de dos o más de éstas, faculta al tenedor a dar por vencidos todos los plazos y a exigir el pago del monto total de la factura cambiaria; o alternatively, exigir las prestaciones pendientes en las fechas de vencimiento de cualquiera de las siguientes cuotas, o inclusive, en la fecha de la última cuota, según decida libremente el tenedor. Bastará que se logre el correspondiente protesto en ocasión del incumplimiento de cualquiera de las cuotas pactadas, sin que afecte su derecho el no haber efectuado tal protesto correspondiente a las anteriores o a cada una de las cuotas.

10. De la caducidad

El tenedor de la factura cambiaria tiene la carga de realizar ciertos actos en el tiempo y forma establecidos en el titulo y la ley de factura cambiaria, en el caso de que se haya ejercido válidamente de dichas cargas, esta en aptitud de hacer valer sin limitaciones sus derechos.

Por lo que la Ley 739 establece que las acciones del tenedor de la factura cambiaria contra el comprador de los bienes aceptante de la misma, o los endosantes, caducan por no haber protestado dicho título en la forma y plazos, es decir, a más tardar sesenta días calendarios posteriores al vencimiento.

Si los actos a cuyo exacto cumplimiento subordina la ley el ejercicio del derecho incorporado no se realizan en el tiempo y forma establecidos se produce la caducidad de la acción cambiaria, lo que sería un perjuicio para el vendedor, o tenedor de la factura cambiaria.

11. La prescripción

Las acciones cambiarias están sujetas a esa forma de desaparición de un derecho por la expiración de cierto lapso, sin que su titular lo haya ejercido, que se conoce con el nombre de prescripción.

La factura cambiaria es un título de crédito de corta vida, investido de rigor cambiario y de la necesidad de no dejar por mucho tiempo pendiente la situación de responsabilidad de los obligados. Consecuencia de los anterior, la ley ha establecido un régimen para la prescripción para los ejercicios de tales acciones.

La ley de factura cambiaria de conformidad al artículo 172 de la ley de títulos valores establece las siguientes prescripciones:

- a. Las acciones que se deriven de la factura cambiaria prescriben a los tres años desde la fecha de su vencimiento.
- b. Las acciones del tenedor contra los endosantes y contra el librador prescriben en un año, contado desde la fecha del protesto efectuado en tiempo y forma.
- c. Las acciones de un endosante contra otro o contra el librador prescriben en seis meses, contados desde el día en que el endosante reclamante ha pagado la factura cambiaria o desde el día en que se ha ejercitado la acción de regreso contra él.

12. Relación entre el factoraje y la factura cambiaria

De todo lo expresado se desprende que la relación comercial entre comerciantes y sus clientes se ha dado normalmente a través de una factura de crédito simple, teniendo que llevar aparejada un documento anexo que acredite la venta para poder ejecutar el cobro de la mercancía o bienes prestados que en ella se encuentran establecidos.

Es por esto que al ser el factoraje un contrato entre factor y clientes que realicen una actividad de naturaleza mercantil, y que esta realice sus ventas con políticas de crédito, es necesario que estos créditos se encuentren debidamente documentados en instrumentos conocidos por la normativa nicaragüense, como la factura, recibo, títulos valores.

Es así que los legisladores nicaragüense consideraron pertinente, en la regulación del factoraje, que de manera conjunta a la Ley N° 740 la cual le dota de tipicidad al contrato de factoraje, se creara también el documento que por costumbre y capacidad legal sea el idóneo para la práctica del factoraje la factura cambiaria (Ley N° 739) aportando de esta manera alternativas para los comerciantes y otorgando al país oportunidades de desarrollo económico.

En este sentido se considera que Nicaragua se encuentra en ventaja con otros países de Centroamérica, ya que se cuenta con normativas para ambas figuras, por un lado el contrato de factoraje, los requisitos que este debe tener y las obligaciones de las partes; y la factura cambiaria las formas de transmisión de estas a la empresa de factoraje y los elementos fundamentales con los que debe contar para su circulación, y que el factor pueda perfeccionar el contrato a través de ella.

CONCLUSIONES

Del desarrollo del presente trabajo, se pueden extraer las siguientes conclusiones:

El factoraje es un contrato que en el transcurso del tiempo ha evolucionado anexándosele al mismo nuevas funciones convirtiéndose hoy en día en un contrato complejo.

La creación de una norma que regule específicamente esta figura ha venido a brindar certeza jurídica tanto para el cliente como para las empresas de factoraje en Nicaragua, en razón que el mismo era únicamente reconocido en las leyes relacionadas con el funcionamiento de las instituciones financieras.

La Ley de Factoraje de Nicaragua ha adoptado las disposiciones del Convenio de UNIDROIT unificando de esta forma la regulación del factoraje.

El contrato de factoraje es una figura jurídica muy útil y práctica para las empresas, que se han creado, nacido y desarrollado en un ambiente en que la financiación juega un rol preponderante, siendo de esta forma una alternativa para las empresas que ameritan de flujo de dinero y liquidez de manera inmediata.

Las empresas nacionales, que se enfrentan a un conjunto de problemas al momento de exportar, como el riesgo cambiario, político, la evaluación de su capacidad crediticia y solvencia moral de los importadores, tienen en el factoraje un instrumento útil para superar estos inconvenientes.

El factoraje internacional, en su versión de exportación, es especialmente ventajoso para las empresas que exportan y carecen de una gran

infraestructura, dado que implica una subcontratación de servicios. Con el factoraje, la exportación se convierte casi en una compraventa nacional, ya que lo único que tienen que hacer es enviar las mercaderías, y del resto se encargan las empresas de factoraje.

A pesar de que la Ley de factoraje establece una serie de documentos que acreditan la deuda, es la factura cambiaria la que aporta mayores beneficios al contrato de factoraje, por ser un título ejecutivo que dinamiza la cesión y el cobro de las deudas, por lo que la ejecución del contrato de factoraje es más expedita y eficaz.

El riesgo del factoraje está asociado con el monto de la factura y con la capacidad de pago de los clientes de las empresas mercantiles. Sin embargo, los factores pueden exigir un depósito en garantía, para reducir el riesgo. Esto permite que las empresas puedan beneficiarse del factoraje, por lo que debe considerarse como una fuente para obtener fondos.

Recomendaciones

1. El contrato de factoraje es una figura de reciente aplicación y regulación en el país, por lo que sería muy conveniente crear campañas de divulgación e información para la comunidad en general y sobre todo para las micro, pequeñas y medianas empresas, ya que serían las más beneficiadas sobre las ventajas que ofrece el factoraje en el crecimiento de sus empresas y los ahorros monetarios de tiempo y personal que obtendrían al utilizarlo.
2. Informar a las pequeñas y medianas empresas sobre lo que es y cómo funciona el factoraje Internacional para promover el crecimiento del comercio exterior, pudiendo así obtener el país un crecimiento en la economía.
3. Es necesario para las instituciones que pretendan prestar el servicio de Factoraje la realización de un estudio de las diferentes modalidades de factoraje existentes y escojan los adecuados para satisfacer las necesidades del mercado.
4. Lo más importante para una empresa de factoraje es que sus clientes sean solventes, por lo que un buen análisis puede evitar problemas con clientes morosos.

Referencias Bibliográficas

- Andino, M., (2001). Correspondencia y Documentación Comercial (Normas prácticas para iniciarse en la redacción comercial y en la comunicación moderna). (Segunda Edición) Tegucigalpa, Honduras: Editorial Guaymuras.
- Azuerro Rodríguez, S., (1990). Contratos Bancarios: Su significación en América Latina. (Cuarta Edición) Bogotá, Colombia: Editorial Feleban.
- Bendaña-Guerrero, B., (2001). Estudio de los Contratos. (Primera edición). Managua, Nicaragua: Ediciones de la Universidad Americana, UAM.
- Boneo Villegas, E., Barreiro Delfino, E., (1994). Contratos Bancarios Modernos: Banca Moderna, Leasing, Factoring, Underwriting. Buenos Aires, Argentina: AbeletPerrot editor.
- ChulíaVicent, E.; Beltrán Alandete, T. (1999). Aspectos Jurídicos de los Contratos Atípicos. (Cuarta Edición). Barcelona, España: Bosch Editor.
- Cruz Galicia, M.; (2011). Auditoria Interna de en la Adjudicación, Tenencia y Venta de Activos Extraordinarios en un Banco Privado. www.biblioteca.usac.edu.gt
- Diccionario de la lengua Española, (1995). Madrid España, (Vigésima Segunda edición).

-Diccionario Enciclopédico BRUGUER, (1974). Barcelona España: JUAN BRUGUER Editor.

-Etcheverry, R., (1994). Derecho Mercantil y Económico: contratos parte especial, Tomo I. Buenos Aires, Argentina: Editorial Astrea.

-Farrah Morales, S., (2006). Régimen Jurídico del contrato de Factoring. Tesis de Derecho, Managua, Nicaragua: Universidad Centroamericana, UCA.

-Franco de la Cuba, M. (2001). El Contrato de Factoring. Recuperado el 23 de Mayo de 2012, de <http://www.monografias.com/trabajos31/factoring>

-García Cruces-González, J., (1990). El Contrato de Factoring Como Cesión Global. Madrid, España: Editorial Dickinson.

-Garcia Valladares, A., (2000). Contratos AtipicosFactoring. Recuperado el 20 de Abril de 2012, de: <http://mx.answers.yahoo.com/question/index>

-Gómez Blanco, A., (2010). Contrato de Factoring, análisis, perspectiva en el derecho Nicaragüense. Tesis de Derecho, Managua, Nicaragua: Universidad Centroamericana, UCA.

-Gómez Cáceres, D.; Márquez Somoza, F., (2002). La Banca en el Comercio Internacional. Madrid, España: Esic Editorial.

-Guzmán García, J.; Herrera Espinoza J., (2006). Contratos Civiles y Mercantiles. (Primer Edición). Managua. Nicaragua: Impresiones Helio, S.A.

-Hocsman, H., Características del contrato de Factoring. Recuperado el 23 de Junio de 2011, de http://www.justiniano.com/revista_doctrina/.htm

-Jaime Eslava, J., Gómez Cáceres, D., (2006). Financiación Internacional de la Empresa. Madrid, España: Esic Editorial.

-Lavanda Reategui, J., (2008). El Factoring. Recuperado el 2 de Julio de 2011, de <http://asesor.com/crear/factoring/htm>

Ley de Factura Cambiaria, Ley N° 739, Aprobada el 3 de Noviembre de 2010. Publicada en la Gaceta N° 234 del 7 de Diciembre del año 2010.

-Ley de Factoraje, Ley N° 740, Aprobada el 3 de Noviembre del año 2010. Publicada en la Gaceta N° 234 del 7 de Diciembre del año 2010.

-Leyva Saavedra, J., (2000). El Factoring un negocio de autofinanciamiento. *Gestión de Empresas*.

-Lisoprawski-Gerscovich, S., (1997). Factoring: Análisis Integral del Negocio. Buenos Aires, Argentina: Depalma Editor.

-Marré Velasco, A., (1995). El Contrato de Factoring. (Primera Edición). Santiago, Chile: Editorial Jurídica Chile.

-Motilla Martinez, J., (1974). El Factoring dentro del Marco Tradicional del Crédito en México. Ciudad de México, México. Revista Jurídica-Anuario.

-Martinez, V., (2006). El Factoraje como alternativa de financiamiento a corto plazo. San Salvador, El Salvador. Revista Jurídica.

-Requejo Isidro, M., (1999). La Concesión de Créditos en el Comercio Internacional. Santiago, Chile: Servicio de publicaciones e intercambio científico.

-Rodríguez Detrinidad, M., (2011). Ley de Factoraje Aplicada en Nicaragua. Reportaje virtual, LatinAlliance.

-Sedó, K., (2002). El factoraje: una inyección de liquidez para las empresas. Publicación Económica de la Republica de Nicaragua. (Edición 125). Managua, Nicaragua: Revista El Observador Económico.

-Sanchez Calvo, O., (1999). Evaluación Jurídica del Contrato de Factoring. Tesis de Derecho, Managua, Nicaragua: Universidad Centroamericana, UCA.

-Téllez Sánchez, L., (2006). Recuperado el 14 de Marzo de 2011, de www.encyclopediainanciera.com/financiacion/factoring/utilizacionygarantias.htm

-Torrez, B., (1990). Factoring y Franchising, Nuevas Técnicas de Dominio de los Mercados Exteriores. Madrid España: Esic Editorial.

Anexos

MODELO DE CONTRATO DE FACTORING

ESCRITURA NÚMERO _____. CONTRATO DE FACTORAJE (FACTORING).- En la ciudad de _____ a las _____ del día _____, ANTE MI: _____, Notario de la República de Nicaragua, con oficina y domicilio en esta ciudad, debidamente autorizada para cartular por la Excelentísima Corte Suprema de Justicia, en el quinquenio que expira _____, comparecen: _____, mayor de edad, casado, administrador de empresas, con domicilio en esta ciudad, identificado con número de cédula _____ quien comparece en su propio nombre y representación y en lo sucesivo se denominará **EL CLIENTE**; y _____, mayor de edad, casado, abogado, con domicilio en esta ciudad, identificado con número de cédula _____, quien comparece en representación de FACTORIZA factoring en calidad de _____ de la empresa quien en lo sucesivo se denominará **EL FACTOR**. Doy fe de conocer personalmente a los comparecientes y que a mi juicio este poseen la suficiente capacidad civil y legal necesaria para obligarse y contratar, y en especial para otorgar el presente acto, en el que ambos comparecen. En este estado de cosas el primer compareciente expresa lo siguiente: **PRIMERA.** En virtud de el negocio de _____ cederá al FACTOR los créditos derivados de sus ventas, y el FACTOR, en razón de esta cesión y mediante la remuneración expresada en la cláusula vigésimo sexta de esta escritura prestará los servicios de investigación, clasificación, control y cobro de los créditos cedidos por el CLIENTE y aceptados en cada caso por el FACTOR, asumiendo el riesgo de insolvencia de los deudores en las condiciones que se expresan en las cláusulas de la décimo quinta a la vigésimo tercera del presente negocio. Además a petición del CLIENTE el FACTOR efectuará anticipos en efectivo sobre el importe de los créditos previamente cedidos y aceptados por el FACTOR, de acuerdo con lo establecido en las cláusulas vigésimo cuarta y vigésimo quinta. **SEGUNDA.-** EL CLIENTE reconoce al FACTOR como su único FACTOR y se obliga a no contratar con ninguna otra compañía de factoraje o similar durante el período de vigencia de este contrato, comprometiéndose a ceder al FACTOR la totalidad de las ventas realizadas a los compradores previamente clasificados.- **TERCERA.-** EL CLIENTE cederá al FACTOR los créditos derivados de sus facturas, todo ello con sujeción a lo dispuesto en los artículos del trecientos sesenta y cinco al trecientos sesenta y ocho del Código de Comercio y supletoriamente los aplicables del Código Civil sobre sesión de créditos.- **CUARTA.** El cliente remitirá al FACTOR los siguientes documentos relativos a cada operación comercial: a) Factura comercial que deberá ser explícita y rigurosamente conforme con la entrega y prestación efectuada, y mencionar con precisión las condiciones de pago convenidas con el pago comprador. b) Documentos justificados de la expedición y entrega de la mercancía, tales como albarán, conocimientos de embarque (marítimo, aéreo, terrestre, etc.). c) Documentos de cobro de la operación, tales como letras de cambio, recibos, pagares, etc. Además, el CLIENTE a petición del FACTOR, se obliga a proporcionarle cualesquiera otros documentos que tengan relación con la operación tratada, tales como pedidos firmados por el comprador, contrato de suministros o compraventa, acuses de recibo, etc.- **QUINTA.-** Los créditos cedidos deberán merecer, en cada caso, la aprobación del FACTOR, y deben ser originados necesariamente por ventas en firme de sus productos o

servicios, en los que se haya producido la entrega y aceptación definitiva de la mercancía o servicio. EL FACTOR podrá, en todo caso, investigar y comprobar los créditos del CLIENTE sobre sus compradores reservándose la facultad de anular la previa aprobación de un comprador o de un crédito en concreto, respetando las operaciones en curso por mercancías entregadas y aceptadas y definitivamente por el comprador.- **SEXTA.-** Para mayor flexibilidad, el FACTOR podrá señalar cifras límite para determinados compradores, reservándose el derecho de reducir e incluso anular, en cualquier momentos, dichos límites. Estas variaciones surtirán efecto desde la fecha de su comunicación por el FACTOR al CLIENTE.- **SÉPTIMA.-** EL CLIENTE garantiza, bajo su responsabilidad, la vigencia y validez de todos y cada uno de los créditos cedidos, declarando que sobre los mismos no existe gravamen alguno ni incidencias relacionadas con la mercancía o la entrega, ni debe al comprador sumas que pueden afectar la validez o cuantía de los créditos cedidos, ni que sobre los mismos se haya percibido su importe total o parcialmente, y así mismo afirma que tales créditos no han sido cedidos a ninguna otra entidad. Se excluye formalmente las ventas condicionales, las entregas en depósito en cualesquiera cuentas pagaderas con anterioridad a la entrega de la mercancía o prestación del servicio, salvo acuerdo especial.- **OCTAVA.-** EL CLIENTE notificará, por una sola vez, a los compradores cuyos créditos van a ser cedidos al FACTOR, la existencia de este contrato y posteriormente notificará la cesión de cada crédito, mediante la inserción en las respectivas facturas de la cláusula: " Esta cuenta ha sido cedida, en forma irrevocable, a FACTORIZA FACTORING, y es pagadera exclusivamente a dicha entidad, o a aquella otra que en su momento el FACTOR acuerde ". En los casos de ventas a clientes extranjeros, el FACTOR puede exigir al CLIENTE el texto adecuado de esta cláusula para cada país. Además el FACTOR puede exigir del CLIENTE la notificación especial de la cesión de cada crédito mediante carta certificada y con acuse de recibo.- **NOVENA.-** A partir del momento de la cesión, el CLIENTE no puede realizar acto alguno sobre la cuenta y por tanto no cederá bonificaciones o aplazamientos no concertará ajustes ni transacciones con respecto a cuentas en controversia, si no es con la expresa y previa autorización escrita del FACTOR para cada operación. En todo caso, los descuentos concedidos serán cargados en la cuenta del CLIENTE.- **DÉCIMA.-** EL CLIENTE se obliga a notificar al FACTOR cualquier incidencia en orden a las cuentas cedidas, obligándose a hacer entrega de la misma o a quienes le sustituyan, de cualesquiera cheques, giros, transferencias o dinero que recibiera y guardare relación con aquellas. El CLIENTE faculta al FACTOR con carácter irrevocable para cobrar o endosar aquellos cheques que el comprador pudiera entregarle emitidos a nombre o a la orden del CLIENTE, en pago de los créditos cedidos.- **UNDÉCIMA.-** En caso de ser devuelta la mercancía, el FACTOR podrá optar entre exigir la entrega y propiedad de la misma, o el reembolso de su importe por el CLIENTE con sus compradores o con terceros en relación a las cuentas cedidas. En caso de reclamaciones por daños o perjuicios producidos, cualquiera que fuera la causa, el CLIENTE asume todas las responsabilidades a que hubiere lugar.- **DECIMOTERCERA.-** EL CLIENTE se obliga a proporcionar al FACTOR toda la asistencia necesaria para la recuperación de los créditos que le cedió.- **DECIMOCUARTA.-** EL FACTOR podrá, en todo caso, y en cualquier momento, transmitir a

un tercero los créditos cedidos por el CLIENTE.-**DECIMOQUINTA.-** EL FACTOR tomará a su cargo el riesgo de insolvencia de los compradores siempre y cuando concurran todas y cada una de las siguientes condiciones: a) Que los compradores hayan merecido la aprobación y clasificación del FACTOR dentro de los límites que esta señale para cada uno de ellos y que serán comunicados al CLIENTE, debidamente autorizados con la firma y sello del FACTOR y cuya fecha determina la entrada en vigor de la asunción del riesgo por parte del FACTOR dentro del límite señalado. b) Que el CLIENTE haya cedido al FACTOR el crédito correspondiente a cada factura, dentro de los ocho días siguientes al a fecha de expedición de la mercancía. c) Que el CLIENTE haya cumplido todos los pactos del presente contrato menos los expresamente exceptuados, en caso de asunción de riesgo. d) Que el CLIENTE haya cedido su crédito al FACTOR de modo que este pueda ejercer su derecho adquirido sin ningún impedimento por defecto en la transmisión. e) Que ni el CLIENTE ni ninguna otra firma filial o participado del mismo tenga relaciones de deudor con el comprador o alguna de sus filiales o participadas. f) Que ni el CLIENTE ni sus socios, administradores o gerentes tengan participación ya sea por si o por tercera persona vinculadas con los mismo – en el capital ni tampoco en los beneficios, la gerencia o la administración del comprador o del alguna de sus filiales o participadas. g) Que el CLIENTE preste al FACTOR a su requerimiento, la necesaria asistencia para ejercitar su derecho en caso de litigio, entregándole los documentos y poderes que fueren necesarios. h) Que la causa del impago obedezca a insolvencia del comprador con exclusión de cualquier otra.- **DECIMOSEXTA.-** La calificación de insolvencia vendrá determinada por la situación legal de quiebra o suspensión de pago. Pero, además, a los efectos de este contrato, también se considerará insolvente cualquier incidencia en orden a las cuentas cedidas obligándose a hacer entrega a la misma o quienes le sustituyan, de cualquiera cheques, giros, transferencias o dinero que recibiera o guardare relación con aquellas. EL CLIENTE faculta AL FACTOR con carácter irrevocable para cobrar o endosar aquellos cheques que el comprador pudiere entregarle emitidos a nombre o la orden del CLIENTE, en pago de los créditos cedidos.-**UNDÉCIMA.-** En caso de ser devuelta la mercancía el FACTOR podrá optar entre exigir la entrega y propiedad de la misma, o el reembolso de su importe por el CLIENTE, sin perjuicio de las acciones que pueda ejercitar contra el comprador.- **DUODÉCIMA.-** EL FACTOR declina toda responsabilidad por cualquier incumplimiento de las obligaciones que hubiere contraído el CLIENTE con sus compradores y con terceros en relación con las cuentas cedidas. En caso de reclamaciones por daños perjuicios producidos, cualquiera que fuera la causa, el CLIENTE asume todas las responsabilidades a que hubiere lugar.- **DÉCIMOTERCERA.-** El CLIENTE se obliga a proporcionar al FACTOR toda la asistencia necesaria para la recuperación de los créditos que le cedió.- **DÉCIMOCUARTA.-** El FACTOR podrá en todo caso, y cualquier momento, transmitir a un tercero los créditos cedidos por el CLIENTE.- **DÉCIMOQUINTA.-** El FACTOR tomará a su cargo el riesgo de insolvencia de los compradores siempre y cuando concurran cada una de las siguientes condiciones: a) Que los compradores hayan merecido la aprobación y clasificación del FACTOR dentro de los límites que este señale para cada uno de ellos y que serán comunicados al CLIENTE en comunicados debidamente autorizados con la firma y el sello del FACTOR y cuya fecha

determina la entrada en vigor de la asunción del riesgo por parte del FACTOR dentro del límite señalado. b) Que el CLIENTE haya cedido al FACTOR el crédito correspondiente a cada factura, dentro de los ocho días siguientes a la fecha de expedición de la mercancía. c) Que el CLIENTE haya cumplido todos los pactos del presente contrato menos los expresamente exceptuados en caso de asunción de riesgo. d) Que el CLIENTE haya cedido su crédito al FACTOR de modo que este pueda ejercer su derecho adquirido sin ningún impedimento por defecto en la transmisión. e) Que ni el CLIENTE ni ninguna otra firma filial o participado del mismo tenga relaciones de deudor con el comprador o alguna de sus filiales o participadas. f) Que ni el CLIENTE ni sus socios, administradores o gerentes tengan participación – ya sea por sí o por terceras personas vinculadas con los mismos- en el capital ni tampoco en los beneficios la gerencia o la administración del comprador o de alguna de sus filiales o participados. g) Que el CLIENTE preste al FACTOR, a su requerimiento, la necesaria asistencia para ejecutar su derecho en caso de litigio, entregándole los documentos y poderes que fueran necesarios. h) Que la causa del impago obedezca a insolvencia del comprador con exclusión de cualquier otra.-

DÉCEMISEXTA.- La calificación de insolvencia vendrá determinada por situación legal de quiebra o suspensión de pagos. Pero, además, a los efectos de este contrato, también se considerará insolvente _____ por ciento de los créditos cedidos y aprobados. EL CLIENTE podrá solicitar estos anticipos a su discreción, salvo en los casos en que expresamente se pacte lo contrario. **VIGÉSIMOQUINTA.-** En garantía del riesgo en curso el FACTOR se reserva la propiedad de la parte no anticipada. EL FACTOR se reserva la propiedad de la parte no anticipada. EL FACTOR podrá aplicar a esta reserva las cantidades impagadas que por cualquier causa se produzcan, excepto en el supuesto contemplado en la cláusula decimoquinta, apartado h), del presente contrato. El FACTOR se obliga a transmitir al CLIENTE las sumas que forman la reserva en la proporción adecuada, al cumplirse la condición suspensiva de la desaparición del riesgo en la misma proporción. En los casos en que el CLIENTE incurriera en quiebra, suspensión de pagos, concurso de acreedores o situación extrajudicial análoga, la condición suspensiva cuyo cumplimiento motive la transmisión de las sumas que componen la reserva, será la desaparición de todo el riesgo, aunque ello excepcionalmente suponga una reserva superior a la proporción acordada. Mensualmente el FACTOR practicará una liquidación de la reserva, que será considerada correcta y aceptada por el CLIENTE a no ser que el FACTOR reciba aviso escrito en sentido contrario dentro de los quince días siguientes.-

VIGESIMO SEXTA.- a) Comisiones. EL FACTOR percibirá, como remuneración por sus servicios, una comisión de un treinta por ciento (30%) que se calculará sobre el importe de las ventas detalladas. Cuando excepcionalmente y a pesar de lo pactado en la cláusula segunda del presente negocio, el CLIENTE omitiera la cesión al FACTOR de una parte de las ventas realizadas a compradores clasificados por el FACTOR, este percibirá como contraprestación por el esfuerzo y gastos incurridos en el servicio de clasificación, una comisión de el medio punto porcentual (0.50%) sobre la citada parte de las ventas no cedidas, que se liquidará por semestres naturales vencidos. **b) Intereses.** Los anticipos efectuados por el FACTOR devengarán un interés anual de tres por ciento (3%) por el intervalo existente en día del anticipo y la fecha real de cobro. El tipo de

interés se aumentara o disminuirá de acuerdo con las oscilaciones reales del mercado y en todo caso, se repercutirán de forma automática los incrementos establecidos por el Banco Central de Nicaragua sobre el tipo de redescuento.- **VIGESIMO SEPTIMA.-** EL CLIENTE se obliga a rembolsar al FACTOR en el momento de su petición y en efectivo metálico aquellas letras, factura o recibos que no hubieran podido ser cobradas por el FACTOR a su vencimiento, incrementando su valor nominal con el importe de los gastos originados del FACTOR en su intento de realizar el cobro, mas los intereses de demora calculados al tipo establecido en la cláusula vigésimo sexta de este contrato. EL CLIENTE no tendrá esta obligación cuando se cumplan todas las condiciones establecidas en las cláusulas de la décimo quinta a la decimoctava del presente negocio.- **VIGESIMO OCTAVA.-** El CLIENTE autoriza al FACTOR a examinar personalmente o mediante servicio exterior, la veracidad de las operaciones que le hayan sido cedidas, a cuyo fin el CLIENTE se obliga a poner a disposición del FACTOR sus libros de comercio, cuentas, correspondencia y documentos relativos a estas operaciones, facultando ampliamente y desde ahora a cualquier representante del FACTOR para que pueda, en todo momento, inspeccionar, comprobar y anotar los datos que precise.- **VIGESIMO NOVENA.-** Este contrato tendrá la duración de un año a partir de la fecha de su firma y será prorrogable por anualidades sucesivas hasta que alguna de las partes comunique a la otra su voluntad de rescindirlo por escrito y con noventa días de antelación como mínimo. Sin embargo el CLIENTE no podrá rescindir este contrato hasta que todas las deudas y obligaciones con el FACTOR queden satisfactoriamente cumplidas y canceladas.- La vigencia del contrato no supone de modo alguno la obligación por parte del FACTOR de aceptar operaciones y anticipar cantidades por ventas o servicios del CLIENTE, al tenor de lo acordado en las cláusulas vigésimo cuarta y vigésimo quinta de este contrato.- Cualquier ampliación, modificación o rectificación del presente convenio se hará constar en suplementos anexos, que serán firmados por ambos contratantes y formaran parte integrante del mismo.- El factor podrá rescindir este contrato sin necesidad de preaviso en caso de incumplimiento de alguno de los pactos del mismo, y/o por quiebra, suspensión de pagos, otro procedimiento concursal y situación extrajudicial análoga o graves irregularidades en las operaciones comerciales y en la contabilidad. Naturalmente, la rescisión no afectara a las obligaciones pendientes.- **TRIGESIMA.-** Las partes se someten al fuero de los Juzgados y Tribunales de la ciudad de Managua con renuncia de su propio fuero y domicilio en todas las cuestiones relacionadas con este contrato.- **TRIGESIMO PRIMERA.-** Todos los gastos e impuestos que se devengaren o pudieren devengarse por razón de este contrato serán de cuenta del CLIENTE. **TRIGESIMO SEGUNDA.-** Las obligaciones contraídas por el CLIENTE mediante el presente documento no implican en modo alguno novación ni renuncia de cualesquiera otras que, por causas distintas, le sean imputables para con el Factor, citándose sin carácter limitativo, las deudas por mercancías compradas a otra firma financiada por aquel, comisiones, intereses, etcétera.- **TRIGESIMO TERCERA.-** El Factor podrá imputar a su favor en las liquidaciones con el CLIENTE, cualquier cantidad de la que fuere acreedora, aun por causa distinta a este contrato.- Así se expresaron los comparecientes bien instruidos por mi el notario, acerca del objeto, valor y trascendencias legales de este acto, de las cláusulas generales que

aseguran su validez, de las especiales que contiene, así como la de aquellas que envuelven renunciaciones y estipulaciones implícitas y explícitas y en las que en concreto han hecho. Y leído que fue por mí, el Notario, todo el contenido de la presente escritura a los comparecientes, quienes le dieron su expresa aprobación, firman junto conmigo, que doy fe de todo lo relacionado.

CLIENTE

FACTOR

Abogado y Notario.

LEY DE FACTORAJE
LEY No. 740
El Presidente de la República de Nicaragua

A sus habitantes, Sabed:

Que,

LA ASAMBLEA NACIONAL
Ha ordenado la siguiente:
LEY DE FACTORAJE

CAPITULO I
OBJETO DE LA LEY Y DEFINICIONES

Artículo 1. Objeto.

El objeto de la presente ley es desarrollar disposiciones legales tendientes a establecer el contenido básico del contrato de factoraje, regular la relación comercial y financiera entre los sujetos contratantes y establecer los requisitos mínimos que deben de cumplir las empresas o sociedades financieras que se dediquen a celebrar este tipo de negocio jurídico.

Art. 2. Ámbito de aplicación.

Quedan sujetas al ámbito de aplicación de la presente, ley las personas jurídicas que ofrecen servicio de Factoraje.

Art. 3. Definiciones.

Deudor: Es la persona natural o jurídica, que compra al crédito los productos o servicios del Factorado, quien tiene a su cargo la obligación transferida al factor.

Empresa de Factoraje: Personas jurídicas que actúan como factor.

Factor: Personas Jurídicas que ofrecen servicio de factoraje.

Factorado: Es la persona natural o jurídica que utiliza el servicio de Factoraje. Se denomina también Cedente o Cliente;

Factoraje: Servicio especializado de crédito que permite el financiamiento a corto plazo, de personas naturales o jurídicas con actividad empresarial, quienes venden o ceden en garantía sus cuentas o créditos por cobrar parcial o totalmente, administración, custodia y servicio de cobranza, realizada por una empresa de factoraje a cambio de un precio determinado o determinable, facilitando efectivo en un período de tiempo determinado.

CAPITULO II DE LAS SOCIEDADES DE FACTORAJE

Art. 4. Constitución.

Los interesados en realizar operaciones de factoraje, deberán constituirse como personas jurídicas. Para el desarrollo de dicho objeto podrán realizar otras actividades u operaciones vinculadas al mismo.

Las Sociedades Bancarias que decidan prestar el servicio de factoraje, quedarán sujetas a lo establecido en la Ley No. 561, Ley General de Bancos, Instituciones Financieras No Bancarias y Grupos Financieros, publicada en La Gaceta, Diario Oficial No. 232 del 30 de noviembre de 2005 y a las normas generales emitidas por el Consejo Directivo de la Superintendencia de Bancos y Otras Instituciones Financieras, que también podrá ser denominada SIBOIF.

Art. 5. Operaciones.

Las Empresas de factoraje podrán realizar las operaciones siguientes:

- a) Celebrar contratos de factoraje.
- b) Obtener préstamos y créditos de instituciones financieras nacionales e internacionales, destinadas
a la realización de las operaciones propias de su giro de negocios o para cubrir necesidades de liquidez relacionadas con su objeto social.
- c) Obtener créditos, mediante la suscripción de valores en serie para su colocación pública, de acuerdo con la ley de la materia.
- d) Descontar, dar en garantía o negociar en cualquier forma los derechos de créditos provenientes de los contratos de factoraje, con las personas de las que reciben los financiamientos a que se refiere el presente artículo.
- e) Adquirir bienes muebles e inmuebles.
- f) Prestar servicios de administración y cobranza de derechos de crédito.
- g) Podrán las empresas que ofrecen el servicio de factoraje realizar inversiones propias en otras actividades comerciales dentro de su objeto social.
- h) Cualquier otra operación o actividad, siempre y cuando no contradiga lo establecido en la presente Ley.

CAPITULO III DEL CONTRATO DE FACTORAJE

Art. 6. Concepto.

El contrato de factoraje es el que celebra una empresa de factoraje con sus clientes, los cuales deben ser personas naturales o jurídicas que realicen actividades empresariales

de naturaleza mercantil, por el cual adquieren derechos de crédito relacionados con la proveeduría de bienes, de servicios o de ambos.

La adquisición de los derechos de crédito deberá efectuarse por un precio determinado o determinable, en moneda nacional o extranjera.

Art. 7. Objeto.

Solo podrán ser objeto del contrato de factoraje, derechos de créditos que se encuentren documentados en facturas, recibos, títulos valores, o cualquier otro documento comercial reconocido por la ley, en moneda nacional o extranjera, que acrediten la existencia de dichos derechos de crédito y que los mismos sean el resultado del suministro de bienes, servicios, o de ambos, proporcionados por personas nacionales o extranjeras.

Art. 8. Requisitos mínimos.

El contrato de Factoraje será elaborado en escritura pública o documento privado y deberá incluir la relación de los derechos de crédito que se transmiten, los nombres, identificación o razones sociales del Factorado y del Factor, así como los datos necesarios para identificar los documentos que amparen los derechos de crédito, sus correspondientes importes y sus fechas de emisión y vencimiento.

Además de lo antes señalado, deberá indicarse al menos la siguiente información:

- a) Lugar y fecha de la constitución del factoraje;
- b) Tipo de Factoraje;
- c) Derechos y obligaciones;
- d) Pago total o parcial;
- e) Duración del contrato o fecha de vencimiento;
- f) Pago determinado o determinable por el servicio de factoraje;
- g) Monto del crédito según el tipo de factoraje;
- h) Los términos y condiciones para el manejo de la cartera, administración, custodia o servicio de cobranza de la misma, según sea el caso.

Art. 9. Tipos.

Los Tipos de Factoraje son:

a) **Factoraje sin garantía o sin recurso.** El factoraje sin recurso implica la compraventa de facturas por el cien por ciento (100%) del valor de las mismas menos un porcentaje o diferencia de precio, sin requerir de garantía adicional a las facturas objeto de la transacción de compraventa. La empresa de factoraje asume totalmente el riesgo de incobrabilidad del deudor.

b) **Factoraje con garantía o con recurso.** El factoraje con garantía o con recurso implica el otorgamiento de un financiamiento de parte del factor a favor del factorado quedando en garantía el cien por ciento (100%) de las facturas descontadas. El factorado recibe un

anticipo financiero por una parte del valor de dichas facturas, sin asumir la empresa de factoraje el riesgo de incobrabilidad del deudor. Adicional a las facturas descontadas, y por mutuo acuerdo entre las partes, el factorado puede ofrecer una garantía adicional satisfactoria que respalde el adelanto recibido.

Art. 10. Modalidades de factoraje.

Los tipos de factoraje referidos en la presente ley, podrán materializarse por cualquiera de las modalidades siguientes:

- a. **Factoraje Nacional.** Es el realizado con documentos de crédito representativos de compraventas dentro del país.
- b. **Factoraje Exportación.** Corresponde a la compra de documentos de crédito que documentan ventas al exterior, pudiendo asegurar la empresa de factoraje la cobrabilidad mediante un seguro de crédito con una compañía aseguradora o con otra empresa de factoraje del país del importador.
- c. **Factoraje de Importación.** Es la compra de documentos de créditos que exportadores de un país otorgaron a importadores de otro país, para asegurar la cobrabilidad incluyendo los servicios de gestión de cobranza y transferencia de los fondos al país del exportador.
- d. **Factoraje Corporativo.** Es la cesión global de las cuentas a cobrar de una empresa. La empresa de factoraje podrá realizar adelantos financieros a los proveedores, así como el pago de cuentas por cobrar o salarios.
- e. **Factoraje de Créditos por Ventas ya realizadas.** Corresponden a mercadería o servicios ya recibidos por el comprador.
- f. **Factoraje a Proveedores:** Corresponde a la venta del documento de crédito por el proveedor al Factor antes del vencimiento de la obligación, quien pagará al proveedor el monto del crédito y cobrará al deudor.
- g. **Factoraje al Vencimiento:** Se basa en descontar la factura al momento que se vence, asumiendo el costo financiero el cedente o pagador.

Sin perjuicio de las modalidades de factoraje señalados anteriormente, se podrán establecer otras modalidades de factoraje, siempre y cuando sea aceptado entre las partes y no contradigan los preceptos de la presente ley y demás leyes aplicables.

Art. 11. Obligaciones del Factorado

Son obligaciones del Factorado las siguientes:

- a) Ceder los créditos y derechos accesorios que den origen sus ventas;
- b) Garantizar la existencia real y lícita de los créditos cedidos al momento de celebrar el contrato;
- c) Notificar a sus clientes en su domicilio, de la firma del contrato con la empresa de factoraje en un plazo no mayor de cinco días hábiles contados a partir de la suscripción del mismo;
- d) Facilitar a la empresa de factoraje, información financiera y contable así como los pagos recibidos directamente de sus clientes cuando esta lo requiera;
- e) No intervenir en la gestión de cobro, salvo pacto en contrario;

- f) Responder por el incumplimiento de los créditos cedidos siempre y cuando se haya pactado conforme al tipo de Factoraje que prevé esta responsabilidad;
- g) Llevar de manera ordenada y separada los contratos y registros contables; y
- h) Cumplir con cualesquier otra obligación establecida en la presente ley, o pactada entre las partes en el contrato de Factoraje.

Art. 12. Obligaciones de las Empresas de Factoraje

Son obligaciones de las Empresas de Factoraje las siguientes:

- a. Garantizar el resguardo de toda la documentación entregada por el Factorado;
- b. Gestionar y cobrar los créditos por cuenta propia, salvo pacto en contrario;
- c. Respetar las fechas de vencimiento de las facturas para proceder al cobro;
- d. Asumir el riesgo de insolvencia, salvo pacto en contrario;
- e. Llevar de manera ordenada y por separada en sus registros contables los contratos de los Factorados; y
- f. Cumplir con cualesquier otra obligación establecida en la presente ley, o pactada entre las partes en el contrato de Factoraje.

CAPITULO IV DE LAS OPERACIONES

Art. 13. Prohibiciones.

Las Empresas de factoraje tienen prohibido:

- a. Captar depósitos de dinero del público bajo cualquier modalidad.
- b. Otorgar fianzas o cauciones;
- c. Vender bienes adjudicados a empresas relacionadas a sus socios, los directores o gerentes, ejecutivos principales, su cónyuge o parientes dentro del cuarto grado de consanguinidad o segundo de afinidad.

Art. 14. Imposibilidad de cobro de los derechos de crédito.

Cuando no sea posible el cobro del derecho de crédito para la empresa de factoraje, a consecuencia del acto jurídico que le dio origen, el Factorado responderá por la pérdida en el valor de los derechos de crédito cedidos, aun cuando el contrato de factoraje se haya celebrado sin garantía o recurso, salvo pacto en contrario.

Art. 15. Notificación de la transmisión de los derechos de crédito.

La transmisión de los derechos de crédito podrá ser notificada al deudor por el Factorado, en cualquiera de las formas siguientes:

- a) Comunicación por correo certificado con acuse de recibo, télex o facsímil, correo electrónico o mediante cualquier otro medio que evidencie razonablemente la recepción por parte del deudor.

Esta comunicación deberá ser dirigida al lugar y a través del medio que el deudor haya señalado al

Factorado. Cumplido lo anterior, la transmisión de los derechos de crédito se tendrá perfeccionada.

b) Comunicación realizada por Notario Público. En este caso, la notificación deberá ser realizada mediante acta notarial en el domicilio del deudor pudiendo efectuarse con su representante legal o cualquiera de sus dependientes o empleados. Facultados para ello. Para estos efectos, se tendrá por domicilio del deudor el que señalen los documentos en que conste los derechos de crédito objeto del contrato.

La comunicación además, deberá informar al deudor que a partir de la notificación, los pagos subsiguientes deberán efectuarse exclusivamente a la empresa de Factoraje, cuando así se hubiere pactado.

El deudor de los derechos de crédito transmitidos a una empresa de factoraje, libera su obligación pagando al acreedor original o al último titular, según corresponda, mientras no se le haya notificado la transmisión.

Art. 16. Efectos de la transmisión de los derechos de créditos.

La transmisión de los derechos de crédito a las empresas de factoraje surtirá sus efectos frente a terceros desde la fecha en que haya sido notificada al deudor, de conformidad a lo establecido en el artículo 15 de la presente ley.

Art. 17. De los derechos de crédito dados en Garantías.

Cuando las empresas de factoraje den en garantía los derechos de crédito que hayan adquirido, esta se constituirá y formalizará mediante contratos, pudiendo quedar como depositario de los documentos correspondientes el Representante Legal de la empresa de Factoraje o el que acuerden las partes.

CAPITULO V DISPOSICIONES FINALES

Art. 18. Reglamentación.

La presente Ley será reglamentada por el Presidente de la República dentro del plazo establecido en el artículo 150, numeral 10 de la Constitución Política, en lo que respecta a las operaciones de factoraje realizadas por personas jurídicas, distintas de las autorizadas y supervisadas por la Superintendencia de Bancos y de Otras Instituciones Financieras.

El Consejo Directivo de la Superintendencia de Bancos y otras Instituciones Financieras, de conformidad con el artículo 10 de la Ley No. 561, Ley de la Superintendencia de Bancos y de Otras Instituciones financieras 232 del 30 de noviembre de 2005, dictará

normas de carácter general en lo que respecta a las operaciones de factoraje realizadas por las instituciones financieras autorizadas y supervisadas por la Superintendencia de Bancos y de Otras Instituciones Financieras.

Art. 19. Vigencia.

La presente ley entrará en vigencia a partir de su publicación en La Gaceta, Diario Oficial. Dado en la ciudad de Managua, en el Salón de Sesiones de la Asamblea Nacional, a los tres días del mes de noviembre del año dos mil diez. **Ing. René Núñez Téllez**, Presidente de la Asamblea Nacional. **Dr. Wilfredo Navarro Moreira**, Secretario de la Asamblea Nacional.

Por tanto. Téngase como Ley de la República. Publíquese y Ejecútese. Managua, dos de Diciembre del año dos mil diez. **DANIEL ORTEGA SAAVEDRA**, PRESIDENTE DE LA REPÚBLICA DE NICARAGUA.

LEY DE FACTURA CAMBIARIA

LEY No. 739, Aprobada el 3 de Noviembre del 2010

Publicada en La Gaceta No. 234 del 7 de Diciembre del 2010

El Presidente de la República de Nicaragua

A sus habitantes, Sabed:

Que,

LA ASAMBLEA NACIONAL

Ha ordenado la siguiente:

LEY DE FACTURA CAMBIARIA

CAPÍTULO I

OBJETO, DEFINICIONES, REQUISITOS Y RECARGO (V:

Artículo 1 Objeto.

La presente Ley tiene por objeto establecer el marco regulatorio del instrumento denominado factura cambiaria, el que tiene por fin específico garantizar con seguridad jurídica el acceso inmediato a liquidez en el sector comercio, con énfasis en las micro, pequeñas y medianas Empresas.

Art. 2 Definiciones.

Para efectos de la presente Ley, las definiciones contenidas en el presente artículo, tanto en mayúscula como en minúscula, singular o plural, tendrán el siguiente significado:

Acción directa: Cobro que ejerce el librador o vendedor, tenedor de la factura cambiaria, en contra del librado o comprador.

Acción de regreso: Cobro que puede ejercitar el tercero tenedor de la factura cambiaria contra los endosantes, el librador y los otros obligados.

Endosante: Persona que transmite el derecho incorporado en el título a favor de otra persona.

Factura cambiaria: Copia de la factura comercial de crédito, sin valor tributario, que la cual cumpliendo con los requisitos y solemnidades de Ley y demás legislación vigente, tiene calidad de un título valor a la orden transmisible por endoso y con fuerza ejecutiva, debidamente suscrita por el deudor o la persona acreditada formalmente, en señal de conformidad en cuanto a la entrega de los bienes allí precitados, su valor y la fecha de pago de la factura.

Librado o Comprador: Persona que compra al crédito un bien o adquiere un servicio y suscribe como deudor la factura cambiaria.

Librador o Vendedor: Persona que vende el bien o presta el servicio objeto de determinada transacción, y el que a su vez emite la factura cambiaria.

Protesto: Acto por el que un Notario Público notifica al deudor de la factura cambiaria, la falta de pago o remisión de ésta, reflejando tal circunstancia en la correspondiente acta notarial.

Recargo: Penalidad impuesta al comprador del bien o adquirente del servicio, por falta de pago en la fecha estipulada, misma que no podrá ser superior al límite establecido en la ley que regula la materia sobre préstamos entre particulares.

Tenedor: Persona que adquiere la factura cambiaria, ya sea por haber sido designado en el texto del mismo o mediante transmisión por endoso. Se le conoce también como tomador o beneficiario.

Título valor: Conforme se establece en el artículo 1 del Decreto No. 1824, "Ley General de Títulos Valores", aprobado el 4 de febrero de 1970 y publicado en La Gaceta, Diario Oficial No. 146, 147, 148, 149 y 150 del 1, 2, 3, 5 y 6 de julio de 1971.

Art. 3 Requisitos de la Factura Cambiarla.

La factura cambiaria deberá contener, además de los requisitos de la factura establecidos en la legislación tributaria, lo siguiente:

- a. Nombre de factura cambiaria;
- b. Monto del crédito que el título representa;
- c. Indicación del lugar donde debe efectuarse el pago;
- d. Indicación del vencimiento, señalando la fecha o número de días en que se efectuará el pago;
- e. Recargo que se cobrará por saldos vencidos;
- f. Nombre, cédula de identidad ciudadana y firma del vendedor;
- g. Nombre, cédula de identidad ciudadana y firma del comprador adquirente del bien o servicio o en su caso, de la persona debidamente acreditada por el comprador, enseñal

de que recibió los bienes o servicios descritos en la factura cambiaria a su total satisfacción o;

h. Cuadro que detalle el número de cuotas, monto pagado, fecha de pago y saldo; y

i. El dorso de la factura cambiada deberá contener un cuadro para la anotación de los endosos.

En caso que el comprador o el vendedor sea persona jurídica, deberá indicarse en la factura cambiaria, la denominación social y el número de Registro Único de Contribuyente (RUC) de éstos.

La omisión de cualquiera de los requisitos establecidos en los literales anteriores, no afectará la validez del negocio jurídico que dio origen a la factura cambiaria, siempre y cuando sean subsanados antes de la circulación de la factura cambiaria, debiendo en su caso el librador o vendedor de los bienes y servicios, anular la factura cambiaria defectuosa y emitir una nueva factura cambiaria.

Art. 4 Del recargo por incumplimiento de pago.

La factura cambiaria podrá establecer como penalidad por incumplimiento, un recargo sobre el monto principal o cuotas que no hayan sido pagadas en su fecha de vencimiento. El monto o porcentaje del recargo deberá establecerse en la factura cambiaria al momento de su emisión y no podrá ser superior al límite establecido en la ley que regula la materia sobre préstamos entre particulares.

CAPÍTULO II

DE LA ACEPTACIÓN, CAUSALES DE RECHAZO Y PLAZOS

Art. 5 De la aceptación de la factura cambiaria

Para que se perfeccione la factura cambiaria, referida en la presente Ley será necesaria la firma del deudor o la persona acreditada formalmente, en señal de aceptación de que éste recibió los bienes o servicios descritos en la factura cambiaria, así como que acepta el contenido y alcance legal de la misma.

El librado o comprador tendrá el derecho de rechazar la factura cambiaria de conformidad a lo establecido en los artículos 6 y 7 de la presente Ley.

Art. 6 Causales de rechazo de la factura cambiaria.

El comprador sólo podrá negarse a aceptar la factura cambiaria, si ocurriere cualquiera de las siguientes circunstancias:

- a. En caso de avería total o parcial de los bienes, cuando no son transportados por cuenta y riesgo del comprador o adquirente;
- b. Si hay defectos o vicios en la cantidad o calidad de los bienes o servicios adquiridos;
- c. Si no se reciben los bienes acordados; o
- d. Por omisión de cualesquiera de los requisitos que dan a la factura cambiaria su calidad de título valor.

El comprador o adquirente de conformidad a los mismos plazos establecidos en la presente Ley, deberá notificar por escrito al librador o vendedor, de la o las causales en que fundan el rechazo de la factura cambiaria.

El librador o vendedor de los bienes, en base a la notificación del comprador o adquirente conforme el párrafo anterior, deberá anular la factura cambiada defectuosa y proceder a emitir una nueva factura cambiaria.

Art. 7 De los plazos para el rechazo de la factura cambiaria.

El comprador o adquirente de los bienes o servicios tendrá el término de cinco días hábiles, contados a partir de la fecha de recibido los bienes y servicios para rechazar la factura cambiaria conforme las causales establecidas en el artículo anterior, si la operación se ejecuta en su domicilio o si la operación se realiza fuera de su domicilio para rechazarla legalmente.

La factura cambiaria que no sea rechazada por parte del comprador o adquirente de los bienes o servicios en el plazo establecido, se tendrá por aceptada plenamente.

Art. 8 Ve la notificación de la circulación de la factura cambiaria. Para que pueda el librador o vendedor de los bienes o servicios hacer circular la factura cambiaria, deberá notificar al librado o comprador de los bienes o servicios, dicha circulación cumpliendo con los siguientes requisitos:

- a. Lugar y fecha de la notificación;
- b. Nombre del comprador de los bienes o adquirentes del servicio;
- c. Número y monto de la factura cambiaria notificada;
- d. Nombre, cédula de identidad ciudadana y forma de la persona que recibe la notificación.

El librador o vendedor de bienes o prestador de servicios podrá incluir en la notificación el nombre de la persona natural o jurídica a favor de quien se pagará el título valor.

La notificación deberá realizarse por comunicación escrita, correo electrónico, fax, telefax o cualquier medio verificable que evidencie la recepción de la notificación.

La notificación realizada conforme los términos de la presente Ley, habilita al librador o vendedor para hacer circular la factura cambiaria, y al librado o comprador de los bienes o

servicios a obligarse a pagar el importe contenido en la factura cambiaria al tenedor del título a su fecha de vencimiento.

Art. 9 De la acreditación de las personas autorizadas. El comprador o adquirente del bien o servicio podrá recibir las mercancías y efectuar la aceptación de la circulación de la factura cambiaria correspondiente y en caso contrario, deberá acreditar por escrito ante el vendedor a la persona autorizada para la realización de dichos actos.

CAPÍTULO III DE LA TRANSMISIÓN, COBRO Y PROTESTO

Art. 10 De la transmisión o endoso de la factura cambiaria.

Una vez aceptada la factura cambiaria, el vendedor del bien o prestador del servicio puede transmitirla por medio de endoso. En el endoso debe constar y reflejar el nombre del endosatario, la firma y número de cédula de identidad del endosante.

No se admite la transmisión de la factura cambiaria al portador.

Cualquier disposición establecida por un endosante de la factura cambiaria que limite la libre circulación de la factura cambiaria, se tendrá por no puesta y no tendrá efectos contra terceros adquirentes.

Art. 11 De la acción de cobro.

La acción de cobro es el derecho que tiene el tenedor del título valor factura cambiaria para hacer efectivo el derecho en ella incorporado. Esta acción puede ser directa o de regreso.

En el caso de la acción de regreso el tenedor puede ejercitar la acción de cobro contra todos los obligados a la vez o contra cualquiera de ellos de manera individual, sin perder en este caso la acción contra los otros y sin obligación de seguir el orden de las firmas contenidas en la factura cambiaria.

El endosante es garante solidario del pago de la factura cambiaria. Para el ejercicio de la acción de regreso contra los endosantes se aplicará lo dispuesto para la letra de cambio de conformidad a lo establecido en la Ley General de Títulos Valores.

Art. 12 Del Protesto con posesión de la factura cambiaria.

La factura cambiaria no pagada en tiempo, total o parcialmente, debe protestarse a más tardar sesenta días calendarios posteriores al del vencimiento; el procedimiento a seguir

se hará de conformidad con lo establecido en el Título II Letra de Cambio del Libro Segundo de la Ley General de Títulos Valores.

En caso de haberse pactado el pago de la factura cambiaria en cuotas, la falta de pago de dos o más de éstas, faculta al tenedor a dar por vencidos todos los plazos y a exigir el pago del monto total de la factura cambiaria; o alternatively, exigir las prestaciones pendientes en las fechas de vencimiento de cualquiera de las siguientes cuotas, o inclusive, en la fecha de la última cuota, según decida libremente el tenedor. Bastará que se logre el correspondiente protesto en ocasión del incumplimiento de cualquiera de las cuotas pactadas, sin que afecte su derecho el no haber efectuado tal protesto correspondiente a las anteriores o a cada una de las cuotas.

CAPÍTULO IV

DE LA CADUCIDAD, PRESCRIPCIÓN Y TRÁMITE EJECUTIVO

Art. 13 De la caducidad.

Las acciones del tenedor de la factura cambiaria contra el comprador de los bienes aceptante de la misma, o los endosantes, caducan por no haber protestado dicho título en la forma y plazos señalados en la presente Ley.

Art. 14 De la prescripción.

De conformidad a lo establecido para la letra de cambio en el artículo 172 de la Ley General de Títulos Valores, se establecen para la factura cambiaria las siguientes prescripciones:

- a. Las acciones que se deriven de la factura cambiaria prescriben a los tres años desde la fecha de su vencimiento;
- b. Las acciones del tenedor contra los endosantes y contra el librador prescriben en un año, contado desde la fecha del protesto efectuado en tiempo y forma;
- c. Las acciones de un endosante contra otro o contra el librador prescriben en seis meses, contados desde el día en que el endosante reclamante ha pagado la factura cambiaria o desde el día en que se ha ejercitado la acción de regreso contra él.

Art. 15 Trámite y mérito ejecutivo.

La factura cambiaria que cumpla con los requisitos y solemnidades establecidas en la presente Ley, presta mérito ejecutivo sin necesidad de previo reconocimiento de firma del demandado o la persona acreditada conforme lo dispone el artículo 9 de la presente Ley.

CAPÍTULO V

DISPOSICIONES GENERALES

Art. 16 De la prohibición de emisión de facturas cambiarias.

Se prohíbe la emisión de facturas cambiaria en los siguientes casos:

- a. No se podrá convertir a título valor una factura cambiaria, emitida sobre compraventas cuyos pagos se hayan documentado por medio de letras de cambio, pagarés u otro tipo de título valor.
- b. No se podrá librar factura cambiaria que no corresponda a una venta efectiva de bienes o servicios recibidos.
- c. No se podrá librar factura cambiaria sobre bienes afectos a garantías sujetas a registro.

Art. 17 Disposiciones supletorias aplicables.

De manera supletoria, le serán aplicables a la factura cambiaria, cuando no resulten incompatibles con la naturaleza de ésta, las disposiciones referidas a la letra de cambio y en lo conducente, las normas generales contenidas en la Ley General de Títulos Valores, así como las disposiciones contenidas en el Libro III, Título XXIV, Capítulo I, Sección I, "De los títulos que llevan aparejada ejecución y del procedimiento ejecutivo" del Código de Procedimiento Civil aprobado el 10 de noviembre de 1905.

Art. 18 Reglamentación.

La presente Ley deberá ser reglamentada por el Presidente de la República en el plazo señalado en el artículo 150, numeral 10 de la Constitución Política de la República de Nicaragua.

Art. 19 Vigencia.

La presente Ley entrará en vigencia seis meses después de su publicación en La Gaceta, Diario Oficial.

Dada en la ciudad de Managua, en la Sala de Sesiones de la Asamblea Nacional, a los tres días del mes de noviembre del año dos mil diez. **Ing. René Núñez Téllez**, Presidente de la Asamblea Nacional. **Dr. Wilfredo Navarro Moreira**, Secretario de la Asamblea Nacional.

Por tanto. Téngase como Ley de la República. Publíquese y Ejecútese. Managua, dos de Diciembre del año dos mil diez. **DANIEL ORTEGA SAAVEDRA**, PRESIDENTE DE LA REPÚBLICA DE NICARAGUA.